

MARKETS

INTERNATIONAL

6/20

RICHTIG ENTSENDEN

Viele Unternehmen schicken ihre Mitarbeiter ins Ausland. Das ist ein komplexes Unterfangen – nicht erst seit der Coronakrise.

Wie im Mittelalter ziehen noch heute Handwerksgejellen von Deutschland aus nach Abschluss der Gesellenprüfung durch die Welt, um andere Kulturen kennenzulernen.

WC:

Warum Hightech-toiletten in China für Aufsehen sorgen.

Seite 24

Wasserstoff:

Wie Regierungen weltweit ihre Wasserstoffwirtschaft aufbauen.

Seite 34

Whatsapp:

Was Vertriebler in Lateinamerika jetzt wissen müssen.

Seite 40



»Entsendungen sind für die deutsche Wirtschaft essenziell – auch in Coronazeiten.«

Liebe Leserinnen und Leser,

Reiselust oder Reisefrust, das ist hier die Frage. Selbst in Coronazeiten müssen deutsche Unternehmen Beschäftigte ins Ausland entsenden, und das ist schon innerhalb der Europäischen Union nicht immer ganz einfach. Geht es ins entferntere Ausland, wird es richtig komplex. Arbeits- und Aufenthaltsrecht, Sozialversicherungs- und Steuerrecht sind hier die Stichworte. Wie Sie diese Klippen sicher umschiffen können, erfahren Sie im Schwerpunkt „Reiseführer“ von Markets International.

Nicht ganz einfach für Unternehmen ist auch der Umgang mit dem United States Mexico Canada Agreement, kurz: USMCA. Der Nachfolger von Nafta ist seit Juli in Kraft und wird die Wirtschaft innerhalb Nordamerikas nachhaltig verändern. Wegen der Coronakrise ist das bisher kaum aufgefallen, doch gerade auch deutsche Unternehmen müssen ihre Strategie für den Kontinent überarbeiten. Mehr dazu erfahren Sie in „Amerika mauert“.

Grau, Blau, Rosa, Gelb oder Grün – das sind die Farben der Zukunft. Sie geben wieder, wie Wasserstoff hergestellt wird. Und Wasserstoff ist ein integraler Bestandteil der Energieversorgung der Zukunft. Das Markets-International-Team hat weltweit unter Hochdruck recherchiert, wo Regierungen eine eigene Wasserstoffstrategie entwickeln und wie Sie davon profitieren können.

Viel Spaß mit der neuen Markets International!

Andreas Bilfinger/Chefredakteur
andreas.bilfinger@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

SCHWERPUNKT



Reiseführer

Auch in Zeiten von Covid-19 entsenden Firmen ihre Mitarbeiter ins Ausland. Der große Ratgeber.

Seite 6

MÄRKTE



Ausgefliert?

Shenzhen gilt als Hightechmekka. Doch das Blatt wendet sich, auch durch Chinas restriktive Politik.

Seite 20

MÄRKTE

Fest im Griff

Die Wirtschaft Argentiniens schwächelt, doch das Land ist krisenerprobt.

Seite 18



MÄRKTE

MÄRKTE



Auf die Schiene bringen

Polen investiert in seine Bahninfrastruktur. Auch die Europäische Union hilft mit.

Seite 22



Kein Griff ins Klo

Das chinesische Linfen revolutioniert seine öffentlichen Örtchen – mit Technik und Architektur.

Seite 24

Präzisionswerkzeuge

Die Halbleiterbranche wächst enorm, vor allem in Ostasien. Deutsche Zulieferer sind dabei.

Seite 26



BRANCHEN



BRANCHEN

Amerika mauert

Der Nafta-Nachfolger USMCA wartet protektionistisch auf. Was das für deutsche Exporteure heißt.

Seite 30



WASSERSTOFF SPEZIAL

Unter Hochdruck

Regierungen weltweit haben das Thema Wasserstoff entdeckt. Die Strategien und ihre Schwerpunkte.

Seite 34

Vorbild Lateinamerika

Corona hat endgültig gezeigt: Vertrieb funktioniert in Lateinamerika direkt und digital, zum Beispiel per Whatsapp.

Seite 40

WISSEN

Schwierige Märkte

Markets International beantwortet typische Fragen zu schwierigen Märkten. Diesmal: Brasilien.

Seite 48

WEITERE THEMEN

Markets-Barometer	Seite 4
Markets-360 Grad	Seite 5
Jetzt einsteigen!	Seite 44
First Mover	Seite 50
Impressum	Seite 51



Das Digitalmagazin

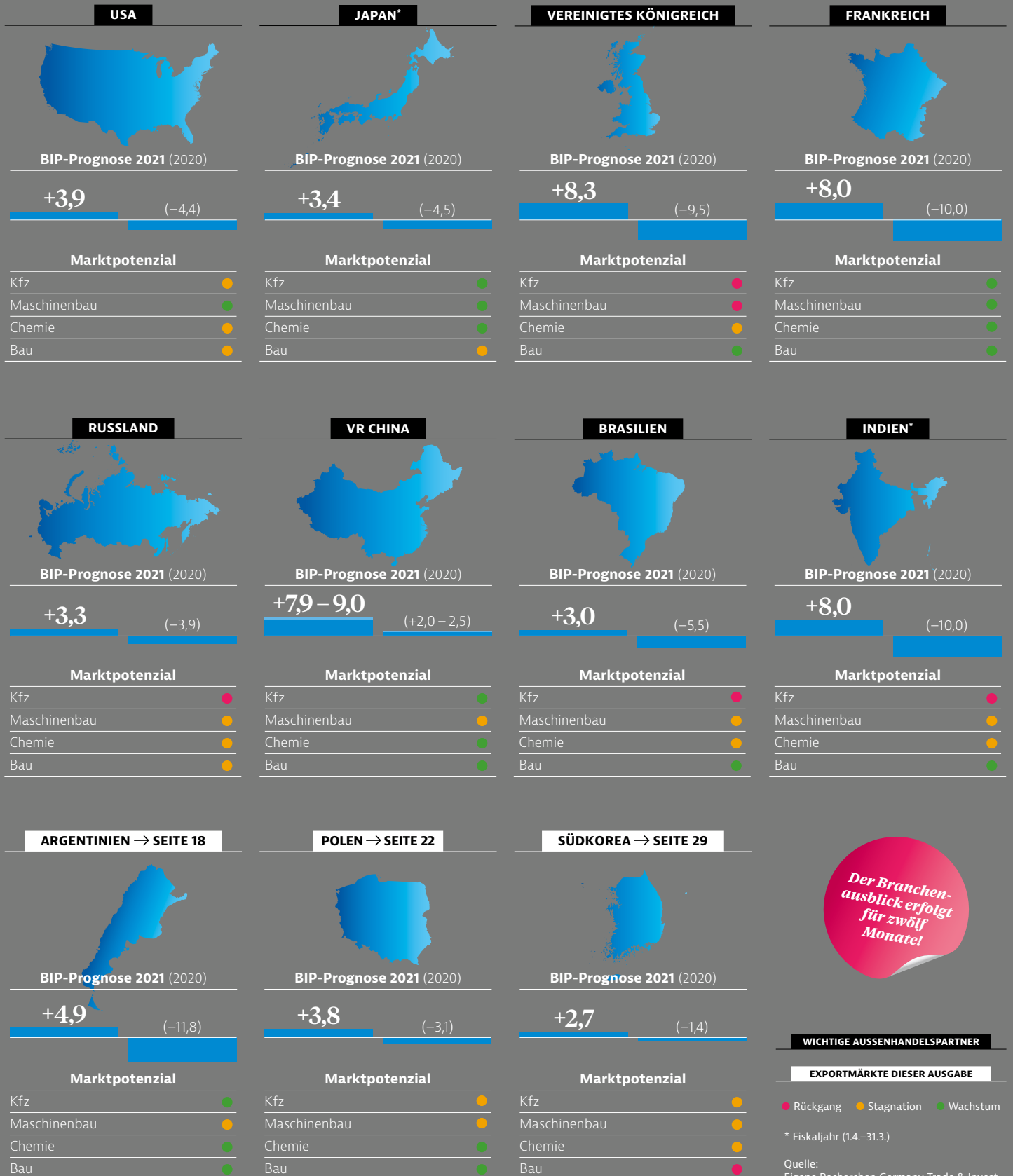
Online unter:

www.marketsinternational.de

Markets-Barometer

Ihre Chancen auf den Weltmärkten

Bei den BIP-Angaben handelt es sich um reale Veränderungsrate in Prozent im Vergleich zum Vorjahr.



*Der Branchen-
ausblick erfolgt
für zwölf
Monate!*

WICHTIGE AUSSENHANDELSPARTNER

EXPORTMÄRKTE DIESER AUSGABE

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum

* Fiskaljahr (1.4.–31.3.)

Quelle:
Eigene Recherchen Germany Trade & Invest

Markets 360 Grad

Drei Experten – und ihre Prognosen



»Äthiopien will eine Leichtindustrie aufbauen, mit Bekleidung und Nahrungsmitteln.«

Ulrich Binkert/Äthiopien
Ulrich.Binkert@gtai.de
Twitter: @GTAI_Afrika



1 Welche Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Äthiopien soll zu einem Zentrum der Leichtindustrie werden, deshalb errichtet die Regierung Industrieparks. Schwerpunkt dabei ist bisher die Bekleidungsproduktion, große Pläne gibt es aber auch für die Lebensmittelverarbeitung.

2 Eignet sich Äthiopien als Produktionsstandort für deutsche Firmen?

Das äthiopische Modell spricht eher asiatische Investoren an, die unter anderem die extrem niedrigen Löhne nutzen. Deutsche Unternehmen können Maschinen und andere Inputgüter liefern, sie sind in Äthiopien aber recht schwach präsent und haben oft noch nicht einmal einen Vertreter.

3 Was müssen Unternehmen bei der Markterschließung beachten?

Äthiopien bietet wachsende und unerschlossene Märkte mit teils hohen Renditen wie in der Lebensmittelindustrie, die Knappheit an Devisen macht aber viele Geschäfte zunichte. Deutsche Unternehmen sollten die großen politischen und sozialen Spannungen im Auge behalten.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Äthiopien unter:
www.gtai.de/aethiopien



»Unternehmen müssen sich auf eine wachsende Politisierung des China-Geschäfts einstellen.«

Stefanie Schmitt/Beijing
stefanie.schmitt@gtai.de
Twitter: @GTAI_China



1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt 2020?

China wird zu den wenigen Ländern gehören, die trotz Coronakrise und weltweitem Abschwung ein positives Wachstum verzeichnen. Die Prognosen reichen von 1,5 bis 2,5 Prozent Wachstum.

2 Wer ist der wichtigste Handelspartner Chinas?

Wichtigstes Lieferland ist Südkorea, Hauptabnehmer sind die USA. Deutschland steht jeweils an sechster Stelle. Umgekehrt lag China bei den deutschen Ausfuhren 2019 an dritter und bei den Einfuhren sogar an erster Position.

3 Welche Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Chinas Politik steuert größtmögliche Autonomie und die Spitzenposition in allen strategisch wichtigen Bereichen an. Bis zum 100. Geburtstag der Kommunistischen Partei 2049 soll das Land technologische Supermacht sein. Für deutsche Unternehmen wird es daher schwieriger werden, sich gegen die lokale Konkurrenz in China selbst und auf Drittmärkten zu behaupten.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu China unter:
www.gtai.de/china



»Der Infrastrukturausbau soll Impulse für eine wirtschaftliche Erholung setzen.«

Heiko Stumpf/Sydney
heiko.stumpf@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in Neuseeland?

Im Jahr 2020 dürfte das Bruttoinlandsprodukt wegen des strengen Lockdowns um sechs Prozent schrumpfen. Die Ausbreitung von Covid-19 wurde jedoch erfolgreich eingedämmt, weshalb sich das öffentliche Leben normalisiert. Dadurch kommt eine Erholung in Gang, und die Wirtschaft könnte 2021 wieder um rund vier Prozent wachsen.

2 Welche Ziele verfolgt die Regierung mit ihren Konjunkturprogrammen?


Insbesondere der Infrastrukturausbau soll Impulse setzen. Elf Milliarden US-Dollar fließen vor allem in Verkehrsprojekte. Weitere 3,2 Milliarden US-Dollar werden für den Bau von 8.000 staatlich geförderten Wohnungen ausgegeben.

3 Welchen Einfluss haben die im Oktober 2020 abgehaltenen Wahlen?

Die Labourpartei hat eine absolute Mehrheit erreicht. Sie will Mindestlöhne anheben und die Steuern für Spitzenverdiener erhöhen. Bis 2030 ist ein Anteil erneuerbarer Energien im Stromnetz von 100 Prozent anvisiert.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Neuseeland unter:
www.gtai.de/neuseeland





So fing es an: Seit Jahrhunderten gehen junge Handwerker auf Wanderschaft, um sich neue Arbeitsweisen anzueignen, Lebenserfahrung zu sammeln und Abenteuer zu erleben. Die Gesellenwanderung dauert üblicherweise drei Jahre und einen Tag, die Gesellen dürfen ihrem Heimatort in der gesamten Zeit nicht näher als 50 Kilometer kommen.

Schwerpunkt: Richtig entsenden

Arbeitsrecht _____ **11** **Sozialversicherung** _____ **12** **Steuern** _____ **15**

Wer ins Ausland geschickt werden darf, wie ein Entsendevertrag aussehen sollte und welches Recht gilt.

Wann die deutsche Sozialversicherung greift und warum die Bundesrepublik Sozialversicherungsabkommen pflegt.

Wo Mitarbeiter ihre Steuern zahlen müssen und was Doppelbesteuerungsabkommen eigentlich bringen.

Reiseführer

Viele Unternehmen schicken ihre Mitarbeiter ins Ausland. Ob nur für einige Tage oder mehrere Monate: Bei Entsendungen gibt es einiges zu beachten. Die Rechtsexperten von Germany Trade & Invest klären die wichtigsten Fragen.

von **Nadine Bauer, Katrin Grünwald, Karl Martin Fischer, Jakob Kemmer, Julia Merle, Marcelina Nowak und Jan Sebisch**, alle Germany Trade & Invest Bonn

Auch während der Coronakrise, die mit zahlreichen Reisebeschränkungen einhergeht, sind Entsendungen tägliche Praxis in vielen deutschen Unternehmen. Schließlich können nicht alle geschäftlichen Tätigkeiten durch digitale Medien wie Videokonferenzen durchgeführt werden. Ob es um die Montage oder Wartung einer Maschine oder das Schaffen einer Vertrauensbasis mit einem ausländischen Geschäftspartner geht: Die persönliche Präsenz vor Ort lässt sich nicht immer ersetzen – das dürfte auch nach der Covid-19-Pandemie so bleiben.

Wenn ich bloß für zwei Tage dienstlich in Österreich bin, muss ich doch keine besonderen Vorkehrungen treffen, oder? Wenn ich an

195

Millionen Geschäftsreisen haben Mitarbeitende deutscher Unternehmen im Jahr 2019 durchgeführt – ein Plus von rund drei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zum Anstieg haben auch mehr Auslandsreisen beigetragen: 30 Prozent der Geschäftsreisen im verarbeitenden Gewerbe und im Bausektor gingen ins Ausland.

Quelle: VDR-Geschäftsreiseanalyse 2020

einer Messe in China teilnehme, ist das eine Entsendung, richtig? Das sind nur zwei der häufig gestellten Fragen, wenn es um Auslandseinsätze geht. Sie zeigen: Der Informationsbedarf ist groß. Kein Wunder, denn nicht nur jahrelange Auslandsaufenthalte gelten als Entsendung, sondern bereits wenige Stunden dauernde Dienstreisen. Um eine Entsendung handelt es sich also immer dann, wenn ein Arbeitnehmer auf Weisung seines deutschen Arbeitgebers im Ausland eine Beschäftigung für diesen ausübt, die zeitlich begrenzt ist.

Fakt ist: Entsendungen sind komplex. Bevor es für Angestellte ins Ausland geht, müssen Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine Vielzahl rechtlicher und praktischer Fragen klären.




Daumen hoch: Zimmermann Lukas Weber und Dachdecker Andreas Bartl (rechts) suchen nach einer Mitfahrgelegenheit in Baden-Württemberg.

WAS MACHT EINEN GUTEN ENTSENDEAUFTRAG AUS?

Am besten werden wichtige Details zur Entsendung vor dem Aufenthalt direkt im Arbeitsvertrag geklärt. Zum Beispiel: Wie lange dauert die Entsendung? **Kann man frühzeitig nach Hause kommen?** Welche Zulagen und Heimreisen zahlt die Firma? In welcher Währung wird das Gehalt gezahlt? Je mehr der Arbeitgeber vorab konkret festlegt, desto besser.





WIE IST DAS MIT DER SOZIAL- VERSICHERUNG?

Wer in ein Land der Europäischen Union entsandt wird, braucht eine sogenannte A1-Bescheinigung. Diese dient als Nachweis, dass man im Entsendestaat sozialversichert ist. Wichtig bei Tätigkeiten in Drittstaaten ist, ob es zwischen Deutschland und jenem Land ein Sozialversicherungsabkommen gibt. Oft sehen diese einen Zeitraum vor, wie lange die deutschen Vorschriften gelten.

Aufnahmehitual der besonderen Art: Um Teil der Wandergesellen zu sein, lässt sich Zimmermann Felix Kantt ein Ohrloch stechen. Diese mittelalterliche Tradition der Wandergesellen wurde in den 1980er-Jahren wiederbelebt.

→

Die wichtigsten Aspekte, mit denen sich jeder Arbeitgeber vor einer geplanten Entsendung befassen sollte, stammen hierbei aus den Bereichen Arbeits- und Aufenthaltsrecht, Sozialversicherungs- und Steuerrecht. Welche Meldungen muss ich vor Antritt der Reise tätigen, welche Formulare sind mitzuführen? Muss ich für den von mir entsandten Arbeitnehmer auch im Ausland Steuern zahlen? Und was passiert eigentlich im Krankheitsfall? Eine Übersicht.

ARBEITSRECHT

Wer darf überhaupt ins Ausland geschickt werden?

Für die einen ist es ein Privileg, für die anderen eine lästige Pflicht: vorübergehendes Arbeiten im Ausland. Daher stellt sich oft die Frage, ob Arbeitgeber das Recht haben, ihre Mitarbeiter ins Ausland zu schicken – sei es nun für eine kurze Dienstreise oder eine längerfristige Tätigkeit. Die Antwort findet sich häufig im Arbeitsvertrag. Viele Arbeitsverträge enthalten Regelungen, die Auslandseinsätze ausdrücklich oder konkludent vorsehen. In einigen Fällen zeichnet sich bei Vertragsschluss noch nicht ab, ob einmal ein Auslandseinsatz ansteht. In diesen Fällen gilt: Chef und Angestellter müssen sich einigen, wenn es so weit ist. Gibt es einen Betriebsrat, hat der auch ein Wörtchen mitzureden. Richtlinien für Entsendungen und die Entsendungen selbst sind nämlich mitbestimmungspflichtig.

Gilt während der Entsendung deutsches oder ausländisches Arbeitsrecht?

Welches Arbeitsrecht gilt, können Arbeitgeber und Angestellte im Prinzip wählen – allerdings

CHECKLISTE

Das müssen Sie beachten

Bevor es für Mitarbeiter ins Ausland geht, gibt es einiges vorzubereiten. Die wichtigsten Punkte in der Übersicht:

- ✓ **Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen**
Braucht der Mitarbeiter ein Visum oder eine Aufenthaltsgenehmigung? Wie funktioniert die Einreise im Gastland? Muss sich der Mitarbeiter irgendwo anmelden?
- ✓ **Coronamaßnahmen**
Ob Quarantäne, Covid-19-Test oder Reisewarnung: vor Abreise unbedingt beim Auswärtigen Amt informieren. Auch die Regierungen der jeweiligen Staaten klären über aktuelle Entwicklungen auf. Bei hohen Infektionszahlen kann eine Entsendung unter Umständen nicht stattfinden.
- ✓ **Arbeitsrechtliche Fragen**
Ist die Entsendung umfassend im Vertrag geregelt? Hat der Betriebsrat zugestimmt? Mit gewissen Einschränkungen können die Vertragsparteien entscheiden, ob deutsches Arbeitsrecht oder das des jeweiligen Gastlandes gelten soll.
- ✓ **Sozialversicherung und Steuerpflicht**
Innerhalb der EU müssen Arbeitgeber eine A1-Bescheinigung beantragen. Zudem unterhält Deutschland Abkommen zu Doppelbesteuerung und Sozialversicherung mit zahlreichen Ländern weltweit.

gibt es Einschränkungen. Es darf nämlich nicht sein, dass zwingende und unabdingbare Arbeitnehmerschutzrechte wegfallen, die ohne die vertragliche Rechtswahl gälten. Meist hat die Wahl eines ausländischen Arbeitsrechts ohnehin mehr Nachteile als Vorteile: Kommt es im ausländischen Arbeitsrecht zu Streitigkeiten, muss beispielsweise Expertise eingekauft werden, die auf dem deutschen Rechtsberatungsmarkt vielleicht nur spärlich vorhanden ist. Zudem ist unklar, wie Gerichte mit ausländischem Recht umgehen – wahrscheinlich wären sie auf Sachverständigengutachten angewiesen. Das kostet Zeit und Geld.

Daran schließt sich die Frage nach dem Gerichtsstand bei Auslandsbeschäftigungen an – also die Frage, wo eine Klage eingereicht werden muss. Hier ist zu differenzieren: Arbeitnehmer können wählen, ob sie am Sitz des Arbeitgebers klagen oder an ihrem gewöhnlichen Arbeitsort. In einigen Fällen kommt auch der Ort der Niederlassung infrage, die die Einstellung vorgenommen hat. Die Arbeitgeberseite hingegen kann nur am Wohnsitz des Mitarbeitenden klagen.

Was macht einen guten Entsendevertrag aus?

Wenn im Arbeitsvertrag oder in betrieblichen Regelungen nichts oder nur Grundsätzliches über eine vorübergehende Beschäftigung im Ausland steht, müssen die weiteren Details vor der Entsendung noch geregelt werden. Insbesondere konkrete Aufgaben und Dauer der Entsendung, unter welchen Voraussetzungen ein vorzeitiger Rückruf möglich ist sowie die Modalitäten der Wiedereingliederung in den deutschen Betrieb nach der Rückkehr. Besonders wichtig sind auch Bezüge

und Zulagen: Wie viele Heimatreisen bezahlt der Arbeitgeber? Gibt es eine pauschale Auslandszulage? In welcher Währung wird das Gehalt gezahlt? Werden konkrete Mehraufwendungen, die durch die Entsendung entstehen – wie Schulkosten der Kinder – pauschal oder nur mit Nachweis ausgeglichen? Bei Entsendungen in politisch instabile oder exotischere Länder kann sich aus der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers noch weiterer Regelungsbedarf ergeben.

Wie wirkt sich Covid-19 auf die Auslandsbeschäftigung aus?

Durch die Coronakrise sind Entsendungen nun mit stärkeren Einschränkungen verbunden. Zum Beispiel dann, wenn das Zielland mit hohen Infektionszahlen zu kämpfen hat. Daraus kann einerseits eine Gesundheitsgefährdung folgen, andererseits könnte, etwa wegen eines möglichen Lockdowns am Zielort, der Zweck der Reise gar nicht mehr erfüllbar sein.

Wie ist das mit Arbeitserlaubnis und Registrierung?

Die Arbeitserlaubnis regelt, welche Tätigkeit man im Gastland ausüben darf. Für Entsendungen innerhalb der Europäischen Union benötigen Mitarbeiter weder Arbeitserlaubnis noch Visum. Registrierungspflichten gibt es allerdings auch innerhalb der Europäischen Union (EU), jedenfalls wenn im Ausland Dienstleistungen erbracht werden. Wesentlich komplizierter kann eine Reise in das außereuropäische Ausland sein – leider demnächst auch inklusive des Vereinigten Königreichs. Häufig sind Visa oder Arbeitserlaubnisse erforderlich. Dies führt nicht nur

GUT ZU WISSEN

Die Entsenderichtlinie



Der Autobauer VW hat eine eigene Entsendeabteilung, die sich um die Entsendung weltweit kümmert.

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort: Das ist das Ziel der EU-Entsenderichtlinie. Da sich im Laufe der vergangenen Jahre die wirtschaftliche und arbeitsmarktpolitische Lage in der EU stark geändert hat, wurde der Ruf nach Überarbeitung der derzeitigen Bestimmungen immer größer. Dies führt dazu, dass die Entsandten nun nicht mehr nur Anspruch auf den Mindestlohn, sondern auch auf den Tariflohn aus allgemeinverbindlichen Tarifverträgen haben. Auch zeitlich sind Entsendungen jetzt geregelt: Die zulässige Dauer beträgt zwölf Monate. In Ausnahmefällen kann die Entsendedauer um weitere sechs Monate verlängert werden. Wird die Maximaldauer überschritten, kommen die jeweiligen nationalen arbeitsrechtlichen Vorschriften zur Anwendung. Die reformierte Entsenderichtlinie fordert von den Staaten auch mehr Transparenz: Sie werden verpflichtet, mehr Informationen über die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen bei Entsendungen bereitzustellen. Was sich noch geändert hat, können Sie dem Fact Sheet der GTAI „Mitarbeiterentsendung in der EU“ entnehmen:

www.gtai.de/eu-mitarbeiterentsendung

zu höheren Kosten und mehr Verwaltungsaufwand, es kann auch die Vorlaufzeit verlängern.

SOZIALVERSICHERUNGSRECHT

Gilt das deutsche Sozialversicherungsrecht bei einer Entsendung ins Ausland weiter?

Grundsätzlich gilt nach dem sogenannten Territorialitätsprinzip das Sozialversicherungsrecht des Ortes, an dem die Beschäftigung tatsächlich ausgeübt wird. Eine Ausnahme davon besteht bei Entsendungen, das heißt, dass das deutsche Recht unter bestimmten Voraussetzungen bei Beschäftigung im Ausland weiterhin anwendbar ist, sogenannte Ausstrahlung. Dafür muss die Entsendung insbesondere vertraglich im Voraus zeitlich begrenzt sein und im Rahmen eines weiterhin bestehenden inländischen Beschäftigungsverhältnisses mit Weisungsrecht des inländischen Arbeitgebers erfolgen.

Worauf ist bei Tätigkeiten in der EU besonders zu achten?

Damit ein entsandter Arbeitnehmer in der EU, Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz weiterhin über die Sozialversicherung des Entsendestaates versichert bleiben kann, muss der Arbeitgeber beim inländischen Sozialversicherungsträger eine sogenannte A1-Bescheinigung beantragen. Dies ist in Deutschland nur noch online möglich. Nur dann greift die deutsche Sozialversicherung auch bei einem Aufenthalt in diesen Ländern. Eine A1-Bescheinigung ist bei jedem geschäftlichen Auslandseinsatz – und sei er noch so kurz – zu beantragen. Passiert dies nicht, drohen teils erhebliche Bußgelder.

Claudia und Günther Wackerbauer, Wackerbauer Maschinenbau GmbH

»Trotz EU kocht jeder sein eigenes Süppchen.«

Frau Wackerbauer, als Maschinenbau- und Umwelttechnikspezialisten entsenden Sie Ihre Mitarbeiter häufig zum Arbeiten in andere Länder. Wohin geht es am meisten?

Wir entsenden in ganz unterschiedliche Länder, weil wir auftragsbezogen fertigen und liefern. Unsere Anlagen befinden sich überall auf der Welt, unter anderem in Singapur, Norwegen, Frankreich, Ungarn, Rumänien, Österreich, der Schweiz, Schweden, Großbritannien und Spanien.

Was sind dabei die größten Herausforderungen?

Dass trotz EU jedes Land in Sachen Entsenderegulungen sein eigenes Süppchen kocht. Dazu kommt die Unsicherheit: Bevor wir wissen, ob wir den Auftrag überhaupt bekommen, müssen wir schon in Vorleistung gehen. Zum Beispiel erstellen wir für jede Auslandsbaustelle eine Risikobetrachtung, in der wir allgemeine und ortsspezifische Situationen bewerten. Wenn wir Mitarbeiter ins Ausland senden, schulen wir sie in Sachen Sicherheit vor Ort oder spezielle Zugangskontrollen beim Kunden.

Hat die Covid-19-Pandemie die Entsendungen in Ihrem Unternehmen eingeschränkt?

Corona hat uns mehr als eingeschränkt, ein normales Arbeiten war und ist sehr schwierig. Wir können zum Beispiel Wartungsarbeiten im Ausland nicht durchführen. Für Festpreismontagen laufen die Kosten davon, weil Reisen im Moment aufwendig und teuer ist. Zudem besteht für uns keine Planungssicherheit. Gerade steht beispielsweise ein Projekt in Norwegen still, weil Deutschland als Risikogebiet gilt und eine Quarantäne vorgeschrieben ist. Ich empfinde es als sehr anstrengend, trotz dieser Hindernisse Präsenz zu zeigen und zu den Kunden Vertrauen aufzubauen.

Wie bereiten Sie sich auf eine Entsendung vor, gerade im Hinblick auf die ganzen Formalitäten?

Wir recherchieren selbst und stellen dann gezielt Fragen. Dabei nutzen wir vor allem die Beratung der Handwerkskammer und auch der Industrie- und Handelskammer. Es gibt hervorragende Broschüren, für die man aber Zeit benötigt. Zusätzlich nehmen wir die kostenpflichtigen Dienstleistungen der Auslandshandelskammern in Anspruch, mit denen ein vertrauensvolles Arbeiten möglich ist. Im Laufe der Jahre baut man sich ein Netzwerk auf, auf das man zurückgreifen kann.

Werden Entsendungen durch die bürokratischen Herausforderungen abnehmen?

Entsendungen sind für kleine Betriebe sehr kompliziert. Die Prozeduren müssen dringend vereinheitlicht werden, am besten auf Englisch und digital verfügbar. Mitarbeiter sollten im Ausland nicht dafür verantwortlich sein müssen, ob sie zum Beispiel eine alte Lohnabrechnung in den Unterlagen dabei haben – das ist doch nicht mehr zeitgemäß. Sämtliche Unterlagen zur Auftragsabwicklung wie Zeichnungen, Montageunterlagen und Reisebestätigungen sind heute digital vorhanden. Dann sollte es auch möglich sein, dass alle Unterlagen zur Entsendung dies auch sind und vorab verschickt werden können.

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit – so steht es in der neuen EU-Entsenderichtlinie. Wie wirkt sich das auf Entsendungen aus?


Für unser Handwerk befürchte ich in Bezug auf das Lohnniveau keine großen Änderungen. Unsere Mitarbeiter sind ausgebildete Gesellen oder Meister und in ihrem jeweiligen Fachgebiet Spezialisten, deren Fähigkeiten und Kenntnisse bei den durchzuführenden Arbeiten gefragt sind und auch entsprechend bezahlt werden. Als Kunde weiß ich, dass Qualität seinen Preis hat. Spannend ist die Frage: Wie kommt man schnell und einfach an verbindliche Daten zum Lohnniveau? Wie finde ich die Information, was ein ungarischer Feinwerkmechaniker mit zehn Jahren Berufserfahrung in der Stunde verdient? Diese Informationen sollten von den Ländern einfach zugänglich zur Verfügung gestellt werden.



Die Geschwister Claudia und Günther Wackerbauer führen das Familienunternehmen aus dem bayerischen Ampfing in dritter Generation.

WIE WIRD DER ARBEITSLohn BESTEUERT?

Damit Entsendete nicht doppelt Steuern zahlen, gibt es **Doppelbesteuerungsabkommen**: Sie sorgen dafür, dass Deutsche nur in einem Land Steuern zahlen. Wer weniger als 183 Tage pro Jahr im Ausland arbeitet, zahlt seine Steuern in Deutschland, wer länger entsandt wird, zahlt Steuern im Ausland.



Sebastian Gorus restauriert die Abtei Michaelsberg in Bamberg. Als Wandergesellen tauscht er seine Arbeitsleistung gegen Unterkunft und Verpflegung.

→

Was hat es mit Sozialversicherungsabkommen auf sich?

Sie kommen bei Entsendungen in Drittstaaten zum Einsatz, wenn zwischen Deutschland und dem entsprechenden Land ein solches Abkommen besteht. Damit es nicht zu einer Doppelversicherung kommt, regeln diese Abkommen die zwischenstaatliche Verteilung der Versicherungspflicht und sehen zwei Ausnahmen vom Territorialitätsprinzip vor: zum einen die Entsendung und zum anderen die Ausnahmevereinbarung.

In diesen Fällen gelten auch bei Tätigkeiten im Ausland weiter ausschließlich die deutschen Rechtsvorschriften im Bereich der vom jeweiligen Abkommen umfassten Sozialversicherungszweige. Dies sind teilweise lediglich die Rentenversicherung, zum Beispiel in den Abkommen mit Japan und Indien, oder die Renten- und Arbeitslosenversicherung, zum Beispiel im Entsendeabkommen mit China.

Welchen Zeitraum decken die Abkommen ab?

Die Abkommen umfassen unterschiedliche Zeiträume, in denen bei Entsendungen die deutschen Rechtsvorschriften weitergelten, beispielsweise zwölf oder 48 Monate, oder sie enthalten gar keine Begrenzung. In Marokko beispielsweise gilt ab Beginn des 37. Monats der Entsendung grundsätzlich marokkanisches Recht.

Eine Ausnahmevereinbarung, dass die deutschen Vorschriften weitergelten, kann zwischen dem GKV-Spitzenverband, der Deutschen Verbindungsstelle Krankenversicherung-Ausland, und der zuständigen Behörde im Ausland für den Fall geschlossen werden, dass keine Entsendung im Sinne des nationalen Rechts vorliegt oder deren maximale Dauer

überschritten wird. Die Vereinbarung betrifft auch lediglich die vom Abkommen umfassten Versicherungszweige und gilt für einen bestimmten Höchstzeitraum, in China beispielsweise für fünf Jahre. Die nicht vom Abkommen erfassten Sozialversicherungszweige richten sich bei Tätigkeit im Ausland grundsätzlich nach dem dortigen Recht. Zudem kann (aufgrund der Ausstrahlung) deutsches Recht anwendbar sein. Somit kann es hinsichtlich verschiedener Zweige zu einer doppelten So-

weiterhin Anwendung findet. Schließlich ist zu beachten, dass das ausländische Recht andere oder weitere Versicherungszweige als das deutsche vorsehen kann.

STEUERRECHT

Was sind Doppelbesteuerungsabkommen?

Bei Entsendungen kann es nicht nur zu einer Doppelversicherung, sondern auch zu einer Doppelbesteuerung kommen. Grundsätzlich gilt: Arbeitnehmer, die ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort in Deutschland haben, müssen in der Bundesrepublik ihre Steuern zahlen. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Arbeitslöhnen aus einer im Ausland ausgeübten Tätigkeit hat Deutschland mit einer Vielzahl von Staaten sogenannte Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen.

Die von Deutschland geschlossenen Abkommen vermeiden eine Doppelbesteuerung durch zwei verschiedene Methoden, die Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt und die Anrechnungsmethode. Deutschland wendet in seinen Abkommen auf Einkünfte, die auf einer nicht selbständigen Arbeit im Ausland beruhen, üblicherweise die Freistellungsmethode an. In diesem Fall wird der Arbeitslohn in Deutschland nicht erfasst, unterliegt jedoch dem Progressionsvorbehalt. Progressionsvorbehalt bedeutet, dass auf das zu versteuernde Einkommen ein höherer Steuersatz angewendet wird.

Bei der Anrechnungsmethode bezieht der Wohnsitzstaat die in dem anderen Staat erzielten Einkünfte in seine Besteuerung mit ein, rechnet aber die ausländische Steuer ganz oder teilweise auf die Einkommensteuer an.

»In vielen europäischen Mitgliedstaaten wird die Dokumentation der Entsendung streng kontrolliert.«

Barbara Peinel,
Abteilungsleiterin, Handwerkskammer für
München und Oberbayern

zialversicherungspflicht im Drittland und in Deutschland kommen. Dies ist auch möglich bei Staaten, mit denen kein Abkommen existiert, etwa Südafrika oder Thailand. In diesen Fällen ist für alle Sozialversicherungszweige nach deutschem Recht zu prüfen, ob dieses



»Auch in Coronazeiten stehen Entsendungen in Europa auf der Tagesordnung.«

Nadine Bauer,
GTAI-Rechtsexpertin, Bonn
nadine.bauer@gtai.de



»Für Subsahara-Afrika gilt: immer auch das Thema Sozialversicherung im Blick haben.«

Katrin Grünewald,
GTAI-Rechtsexpertin, Bonn
katrin.gruenewald@gtai.de



»Entsendungen in das Vereinigte Königreich werden künftig leider deutlich komplizierter.«

Karl Martin Fischer,
GTAI-Rechtsexperte, Bonn
karl-martin.fischer@gtai.de



»Zu Entsendungen gehören oft auch kulturelle und sprachliche Herausforderungen.«

Jakob Kemmer,
GTAI-Rechtsexperte, Bonn
jakob.kemmer@gtai.de

Wie ist das bei Entsendungen, die nur wenige Wochen dauern?

Bei einer nur vorübergehend ausgeübten Tätigkeit in dem anderen Vertragsstaat bleibt das Besteuerungsrecht bei Deutschland beziehungsweise beim Ansässigkeitsstaat. Das gilt allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen: Der Arbeitnehmer darf sich im Tätigkeitsstaat nicht länger als 183 Tage innerhalb eines Zwölfmonatszeitraums aufhalten. Der Arbeitgeber, der den Arbeitslohn zahlt, darf nicht im Tätigkeitsstaat ansässig sein. Und der Arbeitslohn darf nicht von einer Betriebsstätte gezahlt werden, die der Arbeitgeber im Tätigkeitsstaat hat.

Ausschlaggebend ist der genaue Wortlaut des jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommens: So gilt beispielsweise die 183-Tage-Regelung bei einigen Staaten für ein Kalenderjahr, andere verstehen sie bezogen auf ein Steuerjahr.

Was passiert, wenn es kein Doppelbesteuerungsabkommen mit dem Entsendeland gibt?

Bei Ländern, mit denen Deutschland kein Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen hat, besteht das Risiko der Doppelbesteuerung der Auslandseinkünfte. Dies ist immer dann der Fall, wenn die Tätigkeit sowohl in Deutschland als auch im anderen Staat steuerpflichtig ist.

Eine Doppelbesteuerung kann aber in Form eines Auslandstätigkeitserlasses (ATE) vermieden werden. Der ATE ermächtigt die obersten Finanzbehörden der Länder, die auf ausländische Einkünfte entfallende deutsche Einkommensteuer mit Zustimmung des Bundesministeriums der Finanzen zu erlassen. Die Regelungen des ATE gelten allerdings nicht, wenn die Tätigkeit in einem Staat ausgeübt wird, mit dem ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, in dem inhaltlich Regelungen zu den Einkünften aus nicht selbstständiger Arbeit getroffen werden.

Ein Blick in die Praxis

Das zeigt: Entsendungen sind teilweise mit hohen bürokratischen Hürden verbunden, haben aber sowohl für Arbeitgeber wie auch für Arbeitnehmer zahlreiche geschäftliche und berufliche Vorteile. „Für viele deutsche Handwerker gehört es zum Alltag, Aufträge im Ausland durchzuführen“, sagt Barbara Peinel von der Handwerkskammer für München und Oberbayern. In den vergangenen Monaten gingen bei ihr zahlreiche Anfragen zur reformierten Entsenderichtlinie ein, die bis zum 30. Juli 2020 von allen EU-Mitgliedstaaten umgesetzt werden musste. „Die neue Richtlinie bringt zwar viele Erleichterungen, aber auch einiges an Bürokratie mit sich.“

So wurden in den vergangenen Jahren Meldeportale eingerichtet, über die der Arbeits-einsatz vor Beginn der Tätigkeit im jeweiligen Land gemeldet werden muss. Allerdings stehen einige dieser Portale nicht auf Englisch zur Verfügung. Die Meldepflicht ist zudem fast immer mit unterschiedlichen Dokumentationspflichten verbunden: Während des gesamten Entsendezeitraums müssen Unterlagen aufbewahrt werden, etwa die Kopie des Arbeitsbeziehungsweise Entsendevertrags, Stundenzettel oder Vergütungsnachweise.

Die Reform der Entsenderichtlinie hat auch sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen. „In vielen Mitgliedstaaten wird mittlerweile strenger kontrolliert als früher, ob entsandte Mitarbeiter eine A1-Bescheinigung bei sich haben“, sagt Peinel. Kann jemand die A1-Bescheinigung nicht vorweisen, muss er unter Umständen ein Bußgeld zahlen. Peinel ist sich aber sicher: „Man sollte sich durch den Aufwand nicht abschrecken lassen, auch wenn die Bürokratie hoch ist.“



— Online

Weitere Informationen rund um Entsendung gibt es unter:

www.gtai.de/recht

IHR WEGWEISER IN DIE WELT

Dienstleistungskompass, Kontaktadressen und Entsendungspartner: Die hier aufgeführten Informationen sollen Ihnen dabei helfen, Entsendungen besser zu planen und offene Fragen zu klären.



ABKOMMEN Besteuerung und Sozialversicherung

Um Entsendungen zu erleichtern, hat Deutschland mit mehr als 100 Staaten Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen. Diese sollen vermeiden, dass Arbeitnehmer ihr im Ausland erwirtschaftetes Einkommen zweimal besteuern müssen. Dazu regeln die Abkommen, wann welcher Staat einen Arbeitnehmer besteuern darf. Mehr auf:

www.bundesfinanzministerium.de

Deutschland hat außerdem mit circa 20 Ländern Sozialversicherungsabkommen geschlossen. Diese sollen verhindern, dass Arbeitnehmer während ihres Auslandsaufenthaltes sowohl in Deutschland als auch im ausländischen Staat Sozialversicherung zahlen müssen. Da es im europäischen Recht besondere Regelungen gibt, sind solche Abkommen innerhalb der EU und dem Europäischen Wirtschaftsraum nicht notwendig. Mehr auf: www.deutschenversicherung.de

PRAXISWISSEN Besonderheit Türkei

Während viele Sozialversicherungsabkommen einen automatischen Wechsel im anwendbaren Sozialversicherungsrecht vorsehen – meist nach zwölf, 24 oder 36 Monaten –, gelten in der Türkei andere Regeln. Das Abkommen kennt einen solchen Automatismus nicht. Eine Einschränkung gibt es allerdings: Die Beschäftigung in der Türkei muss bereits im Voraus vertraglich befristet sein. Als eines von wenigen Sozialversicherungsabkommen regelt es zwischen Deutschland und der Türkei auch Kindergeldansprüche im Falle einer Entsendung.



Aus Baden-Württemberg in die Welt: Herrenknecht entsendet seine Mitarbeiter weltweit, hier zum Beispiel nach Madrid, wo die Tunnelvortriebsmaschinen des Mittelständlers zum Einsatz kommen.

PARTNER BEI ENTSENDUNGEN Die AHKn und das Auswärtige Amt

Die über 140 Auslandshandelskammern (AHKn) dienen weltweit als Anlaufstelle für deutsche Unternehmen. In ihren Auslandsbüros beraten, vertreten und betreuen sie deutsche Firmen vor Ort. Bei Mitarbeiterentsendungen übernehmen viele AHKn Meldeformalitäten und auch Repräsentationspflichten. Denn viele EU-Mitgliedstaaten haben Unternehmen verpflichtet, einen im Entsendeland ansässigen Repräsentanten zu ernennen, der für die Kommunikation mit den Behörden vor Ort zuständig ist und die Entsendedokumente aufbewahren muss.

Mehr auf: www.ahk.de

Das Auswärtige Amt informiert auf seiner Webseite umfassend über Visapflichten und Einreisebestimmungen. Während der Coronakrise besonders wichtig: Das Auswärtige Amt liefert Reise- und Sicherheitshinweise sowie aktuelle Übersichten zu Reisewarnungen, Quarantänebestimmungen und auch eventuell bestehenden Testpflichten zu allen Ländern weltweit. Durch seine Botschaften und Konsulate ist das Auswärtige Amt auch vor Ort präsent.

Mehr auf: www.auswaertiges-amt.de

AUSKUNFTSSERVICE Rechtsexpertise von GTAI

Der Bereich Ausländisches Wirtschaftsrecht der GTAI informiert über alle rechtlich relevanten Aspekte des Auslandsgeschäfts. Die Webseite gibt einerseits einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Fragestellungen zu zahlreichen Ländern und andererseits Informationen zu aktuellen Gesetzesänderungen. Außerdem veranstalten die GTAI-Rechtsexperten regelmäßig Webinare zu unternehmensrelevanten Themen: von Entsendungen ins Ausland über die internationale Schiedsgerichtsbarkeit bis hin zum Brexit. Konkretere Fragen beantwortet der Auskunftsservice, auch in Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie. Weitere Informationen finden Sie unter:

www.gtai.de/recht

BAYERN Dienstleistungs- kompass

Das Außenwirtschaftsportal Bayern bietet in Form des Dienstleistungskompass für nahezu alle europäischen Staaten hilfreiche Informationen zum Thema Mitarbeiterentsendung und Dienstleistungserbringung. Hierzu gehören unter anderem die Themenfelder Arbeitsschutz, steuerliche Regelungen der Rechnungsstellung sowie spezifische Entsendevorgaben. Der Dienstleistungskompass ist kostenlos abrufbar unter: <https://international.bihk.de/laenderinformationen/mitarbeiterentsendung.html>

Ein bisschen Aufmunterung inmitten der Wirtschaftskrise: Bei einer Kindertagsfeier in Buenos Aires umarmt ein Plüsch-Pikachu einen argentinischen Jungen.



Fest im Griff

Argentiniens Wirtschaft ist schwer angeschlagen und wird sich nur langsam erholen, denn Covid-19 verstärkt den Abwärtstrend. Warum deutsche Unternehmen trotz der ständigen Krisen an Argentinien festhalten.

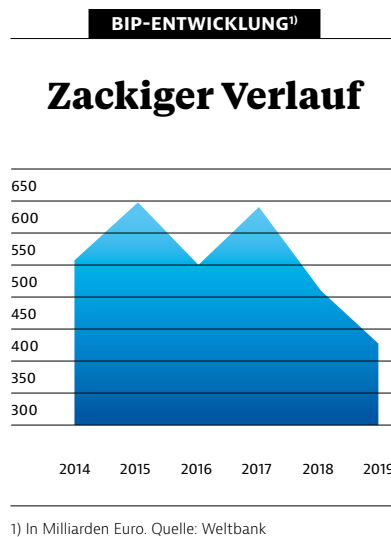
von **Carl Moses**, Germany Trade & Invest Buenos Aires

Argentinien steckt abermals in einer Megakrise. Trotz einer der längsten und strengsten Quarantänen weltweit hat das südamerikanische Land die Ausbreitung von Covid-19 bislang nicht unter Kontrolle. Gleichzeitig ist die Wirtschaftsleistung noch viel stärker eingebrochen als andernorts. Der Rückgang des Bruttoinlandsprodukts wird in Argentinien 2020 doppelt so hoch ausfallen wie etwa in Brasilien und Chile. Auch die Erholungschancen sehen bescheiden aus. Nach einem BIP-Einbruch um zwölf Prozent in diesem Jahr erwarten Experten für 2021 eine Erholung um etwa fünf Prozent. Frühestens 2023 könnte das Niveau vor Covid-19 wieder erreicht werden, schätzt der Ökonom Miguel Kiguel.

Devisen bleiben knapp

Eine erfolgreiche Umschuldung der Staatsschulden weckte im August kurze Zeit die Hoffnung, dass Argentinien international wieder kreditfähig werden würde. Doch wenige Wochen später kam abermals die Ernüchterung. Die Zentralbank verkündete, im Rahmen weiterer Kapitalverkehrsbeschränkungen würden selbst Devisen für die Bezahlung von Auslandsschulden großer Unternehmen nur noch teilweise zur Verfügung gestellt. De facto eine staatlich verordnete Restrukturierung privater Schulden. An neue Kredite ist damit vorerst nicht zu denken.

Bei aller Unsicherheit über weiteres Hakenslagen der argentinischen Wirtschaftspolitik scheint eines sicher: Devisen werden in Argentinien auf absehbare Zeit knapp bleiben. Wer frische Devisen ins Land bringt oder Importe substituiert, kann darum mit Sonderkonditionen und Vorzugsbehandlung durch die Regierung rechnen. Als der indische Motorradhersteller Royal Enfield im September



knapp fünf Millionen Euro in eine neue Fabrik investierte, kam Argentiniens Staatspräsident Alberto Fernández persönlich, um sie einzuweihen. Dabei wird der lokale Wertschöpfungsanteil vorerst gerade einmal zehn Prozent ausmachen.

Einige deutsche Unternehmen vor Ort kommen überraschend gut durch die Krise und sind – trotz aller Klagen über die schwierigen Rahmenbedingungen – gleichsam zuversichtlich für die Zukunft. „Wir waren ausreichend belastbar und agil, um unsere geplanten Ergebnisse für 2020 zu erreichen“, sagt Gustavo D’Adamo, Geschäftsführer des Druckluftspezialisten Kaeser Kompressoren in Argentinien. Geholfen haben langfristige Liefer- und Serviceverträge, die Kaeser mit seinen Kunden für bis zu fünf Jahre vereinbart hat. Dass die vor 22 Jahren aufgebaute Präsenz in Argentinien bestehen bleibt, steht für D’Adamo außer

Frage. „Argentinien ist der drittgrößte Markt in Lateinamerika, eine Region mit Wachstumspotenzial“, sagt D’Adamo. Ein global agierendes Unternehmen müsse dort präsent sein, ist er sich sicher.

Von den vielen Problemen, mit denen Kaeser in Argentinien zu kämpfen hat, lässt sich D’Adamo nicht entmutigen. Die Mängelliste, die er aufzählt, ist allerdings beachtlich: wirtschaftliche Instabilität, ständige Änderungen der Regeln, Rechtsunsicherheit, hohe Steuern und Arbeitskosten, Behinderungen der Einfuhr. Das fehlende Fachpersonal müsse das Unternehmen selbst heranziehen, Kredite seien kaum verfügbar. „Cash ist King“, sagt auch Annette Beller, Finanzchefin des Medizintechnikunternehmens B. Braun Melsungen. In Argentinien müsse man Eigenkapital mitbringen, sonst rechneten sich Investitionen angesichts der hohen lokalen Zinsen nicht.

Investieren statt aufgeben

B. Braun hatte 2019 rund 30 Millionen Euro in eine neue Fabrik investiert, um seinen Marktanteil von 50 Prozent in Argentinien halten zu können. „Wir standen vor der Wahl, zu investieren oder den Markt aufzugeben“, sagt Beller. B. Braun entschied sich zu investieren – mit Eigenkapital. Inzwischen stellt die neue Regierung unter bestimmten Voraussetzungen subventionierte Kredite zur Verfügung. Ein Unternehmen, das diese Sonderlinien ergattern kann, hat Grund zur Freude: Aufgrund der hohen Inflation sind die Zinssätze negativ, die Kreditschuld entwertet sich also von selbst.



— **Online**

Mehr zu Argentinien unter:
www.gtai.de/argentinien

Ausgeflittert?

Das südchinesische Shenzhen gilt als Hightechmetropole, die Weltkonzerne Huawei und Tencent haben von dort aus ihren Siegeszug angetreten. Nach vier Jahrzehnten des Booms steht die Sonderwirtschaftszone nun vor ungewohnten Problemen.

von **Roland Rohde**, Germany Trade & Invest Hongkong

Kaum eine Stadt symbolisiert den ökonomischen Aufstieg Chinas, aber auch dessen gegenwärtige Probleme, besser als Shenzhen. Die Stadt feiert 2020 ihren 40. Geburtstag als Sonderwirtschaftszone und versteht sich selbstbewusst als die Hightechmetropole der Volksrepublik. Das Pro-Kopf-Einkommen der rund 13 Millionen Einwohner liegt inzwischen auf dem Niveau Südkoreas. Und: Dank Weltkonzernen wie Huawei, Tencent und BYD exportiert Shenzhen wesentlich mehr Waren als das riesige Inselreich Indonesien.

Auch in Sachen Technologie, Mobilität und Innovation machen Shenzhen nur wenige Konkurrenz. Dank der Initiative von Huawei und Co. hat sich die Metropole zu einer veritablen Smart City entwickelt. Busse und Taxis fahren seit Jahren nur noch elektrisch. Der Bargeldzahlungsverkehr geht dank Apps wie Wechat langsam, aber sicher seinem Ende entgegen. Die Start-up-Szene floriert, sodass die deutsche Auslandshandelskammer (AHK) im Jahr 2018 sogar einen Innovationshub vor Ort eröffnete – in Anwesenheit von Bundeskanzlerin Angela Merkel. Dort können sich deutsche Gründer niederlassen und Unterstützung erhalten, etwa bei der Markterschließung oder Prototypentwicklung. Auf den regelmäßigen Innovation Nights der AHK können sie ihre Ideen vorstellen und wichtige Kontakte knüpfen.

SHENZHEN IM ÜBERBLICK



13,4

Millionen Einwohner, vergleichbar mit



Simbabwe



Guinea



396,6

Milliarden US-Dollar BIP, vergleichbar mit



Israel



Norwegen



246,3

Milliarden US-Dollar Warenexportwert, vergleichbar mit



Thailand



Polen

Zwei Seiten der Medaille

Über Shenzhen wurde zum Geburtstag viel veröffentlicht. Der deutsche Journalist Wolfgang Hirn betitelt sein 2020 erschienenes Buch überschwänglich „Shenzhen: Die Weltwirtschaft von morgen“. Es scheint in einer Zeit recherchiert und geschrieben zu sein, als die Bäume in der Megacity noch in den Himmel wuchsen. Tatsächlich befindet sich Shenzhen gerade in einer Art Midlife-Crisis. Die Gründe dafür: Im Ausland sind die Bedenken gegenüber China in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Das bekommen die Unternehmen in Shenzhen, allen voran Huawei, schmerzlich zu spüren. Viele Industrieländer wollen nicht mehr, dass ihnen der chinesische Konzern beim Aufbau von Mobilfunknetzen der fünften Generation (5G) hilft.

Lediglich in Entwicklungs- und Schwellenstaaten sind die Chinesen noch willkommen. Doch auch dort wendet sich das Blatt teilweise. Indien beispielsweise lieferte sich Mitte des Jahres mit der Volksrepublik einige Grenzscharmützel. Daraufhin verbot Neu-Delhi zahlreiche Apps und Spiele chinesischer Anbieter.

Auch der Handelskonflikt mit den USA kocht immer wieder hoch. So verfügten die Vereinigten Staaten im Spätsommer, dass chinesische Firmen nicht mehr mit Halbleitern beliefert werden dürfen, die mit US-Technik



Das Tor zur Welt: Hongkongs Nachbar Shenzhen galt einst als Hightechmekka. Nun sorgt Chinas restriktive Politik für Unmut und gefährdet die Wirtschaftskraft der Stadt.

entwickelt beziehungsweise hergestellt wurden. In Folge des faktisch globalen Boykotts können Huawei oder Xiaomi ihre neuesten Smartphone-Modelle nicht mehr produzieren.

Der chinesische Präsident Xi Jinping rief im Sommer dazu auf, dass das Land seine Anstrengungen zur Autarkie nochmals verstärken müsse. Die einheimischen Unternehmen sollten sich mehr auf die Bearbeitung des inländischen Marktes konzentrieren, staatliche Firmen wieder eine größere Rolle innerhalb der Wirtschaft spielen. Zugleich verstärkt der Staat weiter die Kontrolle über den privaten Sektor. Parteifunktionäre werden schon seit geraumer Zeit in die Aufsichts- und Führungsgremien von Privatunternehmen geschickt. Dem sozialen Punktesystem, das landesweit Wohlverhalten belohnt beziehungsweise Nichtkonformität bestraft, müssen sich auch Firmen unterwerfen.

Für den technischen Fortschritt sind solche Maßnahmen eher kontraproduktiv. Das wusste bereits der Begründer der Innovationstheorie, der österreichische Nationalökonom

Chinas restriktive Maßnahmen hemmen den Fortschritt. Doch die Vorgaben aus Beijing sind fern für die Start-ups.

Joseph Schumpeter. Ihm zufolge brauchen Innovationen ein freiheitliches Umfeld und eine hohe Fehlertoleranz. Forscher müssen auch einmal in die falsche Richtung gehen dürfen. In China passiert das Gegenteil: In den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen wächst der Druck, endlich marktfähige Lösungen zu präsentieren.

Hohe Berge, ferner Kaiser

Was bedeutet das für Shenzhen? Wahrscheinlich scheren sich Start-ups ohnehin nicht viel um die Vorgaben aus dem fernen Beijing. Im Süden gilt traditionell „Die Berge sind hoch, der Kaiser weit“. Huawei oder Tencent können sich eine solche Einstellung aufgrund ihrer Größe allerdings nicht leisten.



— **Online**

Mehr Informationen zu Geschäftschancen und Marktzugang unter:

www.gtai.de/china

Auf die Schiene bringen

Polen baut seit Jahren seine Infrastruktur aus, vor allem Bahnprojekte boomen. Die Europäische Union (EU) fördert einen Großteil davon. Das bringt Dynamik in die Vorhaben: Polen muss die EU-Mittel nämlich bis spätestens Ende 2022 abrechnen – und wirft den Bauturbo an.

von **Beatrice Repetzki**, Germany Trade & Invest Warschau

In Polen wird kräftig gebaut und erneuert. Vor allem die Bahninfrastruktur: Das Land gibt jährlich rund drei Milliarden Euro dafür aus, ein für Polen vergleichsweise hoher Betrag. Daran scheint auch die Corona-Krise bisher nichts geändert zu haben. Laut Rafał Weber, dem polnischen Vizeminister für Infrastruktur, wirkt sich die Covid-19-Pandemie nicht auf die termingerechte Verwirklichung von Investitionen in den Straßenbau und die Bahninfrastruktur aus.

Der Markt ist bereit für Investitionen, und auch deutsche Unternehmen können mitmischen: Mit dabei ist etwa die Voestalpine Turnout Technology Germany GmbH aus Brandenburg, die Schienen zu technisch anspruchsvollen Weichen verarbeitet, sodass sie von Hochgeschwindigkeitszügen befahren werden können. Die Goldschmidt-Gruppe liefert über ihre Tochtergesellschaft Goldschmidt Thermit Polska mit Sitz in Koronowo Ausrüstung und Verbrauchsstoffe für ein spezielles Schweißverfahren für Schienen.

In Polen führt die öffentliche Hand die meisten Investitionsvorhaben durch, oftmals



Die Tunnelwände für die neue U-Bahn in Łódź sind schon fertig: Die PKP investiert rund 380 Millionen Euro in das Projekt – das von der EU gefördert wird.

kofinanziert von der EU. Allerdings muss Polen sich sputen, um die im EU-Haushalt 2014 bis 2020 zur Verfügung gestellten Mittel vollständig abzurufen. Bis Ende 2022 hat das Land noch Zeit, Mittel aus dieser Periode abzurechnen. Das Geld wird dringend gebraucht: Das Landesbahnprogramm Krajowy Program Kolejowy, das bis 2023 läuft, wird aus EU-Mitteln kofinanziert.

Zahlreiche Projekte in der Pipeline

Daher laufen die Ausschreibungen gerade auf Hochtouren: Im August 2020 waren noch Projekte im Wert von 1,1 Milliarden Euro zu vergeben. In den kommenden Monaten sollen Gleisanlagen und Bahnhöfe modernisiert, erweitert oder neu gebaut werden. Die staatliche Gesellschaft PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. ist mit der Verwirklichung des Landesbahnprogramms betraut und damit auch für die Ausschreibungen für Bahninfrastruktur zuständig.

Außer Gleisarbeiten führt die PKP Modernisierungsmaßnahmen an zahlreichen Bahnhöfen durch, auch neue Gebäude wie energie-sparende und kostengünstige Systembahnhöfe sollen in 40 Kleinstädten entstehen. Einige sind schon in Betrieb, der Rest soll bis Ende des Jahres 2023 fertiggestellt werden. Zu den Bahnhofgroßprojekten zählt der Ausbau des Warschauer Westbahnhofes für rund 435 Millionen Euro. Hauptauftragnehmer ist der inländische Baukonzern Budimex.

Auch nach 2023 will Polen weiterhin umfangreich in die Verkehrsinfrastruktur investieren und rechnet mit weiteren EU-Mitteln. So soll der im Großraum Warschau geplante Zentralflughafen Centralny Port Komunikacyjny an zwölf neue Bahnstrecken angeschlossen wer-

den. Gesamtlänge: 1.789 Kilometer. Der Flughafen soll 2027 betriebsbereit sein, die Bahnstrecken schrittweise bis 2034.

Der Staat hilft mit

Nicht nur Polen profitiert von den Investitionen. Die Hochgeschwindigkeitsstrecke Rail Baltica, ein wichtiges europäisches Projekt, soll ab 2029 von Berlin nach Helsinki führen – und damit auch über Posen und Warschau. Dafür wurden im Nordosten des Landes Bahnstrecken in einer Länge von rund 340 Kilometern größtenteils neu gebaut, nur ein letzter, 71 Kilometer langer Abschnitt zwischen Warschau und Białystok fehlt noch. Er wird für 741 Millionen Euro von einem polnisch-chinesischen Konsortium gebaut.

Auch abseits der hoch frequentierten internationalen Trassen will Polen seine Bahninfrastruktur ausbauen. So soll das neue Regierungsprogramm Kolej Plus, übersetzt: Bahn Plus, im Wert von fast 1,5 Milliarden Euro Landkreise und Gemeinden motivieren, Bahnstrecken außerhalb dieser Haupttrassen zu bauen. Dadurch sollen auch Bewohner kleinerer Städte und Ortschaften Zugang zu moderner Mobilität erhalten. Der Staat übernimmt die Kosten zu 85 Prozent, während die Kommunen die restlichen 15 Prozent ergänzen müssen. Die Resonanz blieb bisher jedoch eher verhalten. Seit dem Programmstart im Mai 2020 gingen in den ersten drei Monaten nur 30 Anträge ein.



Online

Weitere Informationen zum polnischen Markt gibt es unter:

www.gtai.de/polen



SO SCHNELL WIRD'S

Wer von Warschau nach Kattowitz reist, ist auf der schnellsten Bahnverbindung im Land unterwegs: Die Züge legen mehr als 200 Kilometer in der Stunde zurück. Das Landesbahnprogramm macht das möglich: Die staatliche PKP erneuert Schienen und Weichen, baut neue Strecken und rüstet bestehende auf. Bis Ende 2023 sollen alle auf der Karte abgebildeten Strecken mit den angegebenen Geschwindigkeiten befahrbar sein.

Quelle: PKP Polskie Linie Kolejowe





Wer in Asien ein stilles Örtchen aufsucht, muss nicht unbedingt auf die Toilette. In China erfreuen sich WC-Restaurants großer Beliebtheit. Gespeist wird aus Minikloschüsseln in Badezimmeratmosphäre.

KEIN GRIFF INS KLO

Die südchinesische Stadt Linfen ist landesweit bekannt – wegen ihrer öffentlichen Toiletten. Die sind nicht nur architektonisch einzigartig, sondern auch smart. Auch immer mehr Privathaushalte rüsten ihre stillen Örtchen auf und setzen auf hochwertige Technik.

von **Stefanie Schmitt**, Germany Trade & Invest Beijing

Von der Weltöffentlichkeit kaum bemerkt, tobt in China seit 2014 auf Anordnung des chinesischen Staatspräsidenten Xi Jinping die Toilettenrevolution. Seither werden landesweit die öffentlichen Toiletten hygienisch und technisch hochgerüstet. Zunächst ging es darum, das stinkende, feuchte Plumpsklo zu verabschieden. Neuerdings werden die Toiletten nun smart. Auf Flughäfen und Bahnhöfen in Beijing oder Shanghai ist oft am Eingang schon erkennbar, wie viele und welche der Kabinen drinnen besetzt sind.

Die bemerkenswertesten Toiletten des Landes gibt es aber nicht in den Metropolen, sondern in der mit 600.000 Einwohnern eher kleinen Stadt Linfen in der nordchinesischen Provinz Shanxi. Schon im Jahr 2008 hatte sich der dort zuständige Beamte Su Qingping viel vorgenommen: Niemand solle länger als fünf Minuten bis zum nächsten öffentlichen WC gehen müssen. Dort sollten die Leute nicht nur das physiologisch Nötige erledigen, sondern die Toiletten sogar gern aufsuchen.

Inzwischen stehen den Bewohnern 88 stille Örtchen zur Wahl – und wer nicht weiß, wo das nächste ist, befragt die Smartphone-App Baidu-Map. Alle öffentlichen WCs haben fünf Bereiche: Zunächst tritt man über eine Rampe in den Vorraum mit Sitzplätzen und kostenloser Waage. Links geht es zu den Männern, rechts zu den Frauen, geradeaus zur Familien-toilette mit Babyhaltesitz, Wickelmöglichkeit und behindertengerechter Toilette. Daneben befindet sich der Aufenthaltsraum mit Bett für

CHANCEN FÜR ZULIEFERER

Teure Badausstattungen boomen



Toilettenhaus in Linfen.

Auch Privathaushalte rüsten auf und setzen auf hochwertige Technik.

Nicht nur die Stadt Linfen modernisiert ihre WCs, auch Privathaushalte liebäugeln zunehmend mit smarten Toiletten. Eine beheizbare Klobrille plus Wasserbrause wünschen sich nicht nur Angehörige der Ober-, sondern auch der wachsenden Mittelschicht. Vor allem gehobene Badausstattungen boomen: Aus Deutschland kam im Jahr 2019 Badezimmerkeramik im Wert von fast 13 Millionen US-Dollar, bei Sanitärausrüstungen waren es mehr als 14 Millionen.

Auch vor Ort produzierende Anbieter berichten von sehr guten Geschäften. „Wir wachsen, und die Perspektiven sind weiter positiv“, sagt Peter Bromberger, Managing Director von Duravit in China. Impulsgeber sind die zahlreichen Luxushotels. Dagegen hat der Einzelhandel 2020 infolge der Coronakrise einen schweren Stand, scheint sich jedoch langsam zu erholen. „Ich sehe dort grundsätzlich Potenzial wie auch im E-Commerce“, sagt Bromberger. „Aber wir müssen uns ein wenig gedulden. Die Menschen holen sich in den Hotels Ideen und lassen sich für zu Hause inspirieren.“

das Toilettenpersonal. Das leistet ganze Arbeit: Überall riecht es frisch, blitzt es vor Sauberkeit, nirgends tropft ein Hahn oder eine Spülung.

Auch architektonisch können sich die WCs sehen lassen. „Jedes Häuschen ist ein kleines Kunstwerk für sich“, sagt Song Shuping, die Nachfolgerin Sus im Amt für Umwelt und Hygiene. Jedes Örtchen hat ein eigenes Thema: So gibt es die bunte Toilette, bei der die Toiletenschüssel in Rot oder Blau leuchten, oder die Fußballtoilette mit Fußballskulptur und fußballförmigen Fenstern. Die Toiletten spülen nach jedem Gang automatisch.

Wer mehr über die Toiletten wissen will, kann im Vorraum einen QR-Code scannen. Dort ist auch ein Automat angebracht, der für umgerechnet rund zwölf Eurocent Toilettenpapier verkauft. Bezahlt wird bargeldlos per Handy. Sonst ist der Besuch kostenlos. Dagegen lässt sich die Stadt ihre Toilettenvision eine Menge kosten: Die Baukosten der Luxusörtchen liegen bei rund 875 Euro pro Quadratmeter. Für gewöhnliche Toiletten geben die Ämter lediglich 375 bis 625 Euro pro Quadratmeter aus.

Und wo liegt die Zukunft? Derzeit beobachtet die Behörde die Entwicklungen zur Digitalisierung von Toiletten für Gesundheitschecks. Vielleicht könne man auch einmal einen solchen Service anbieten, sagt Song.



— **Online**

Weitere Informationen zu China unter:
www.gtai.de/china



Halbleitermaschine mit Laser in extrem ultraviolettem Licht von ASML: Verbaut sind Komponenten des deutschen Optikexperten Zeiss.

Präzisionswerkzeuge

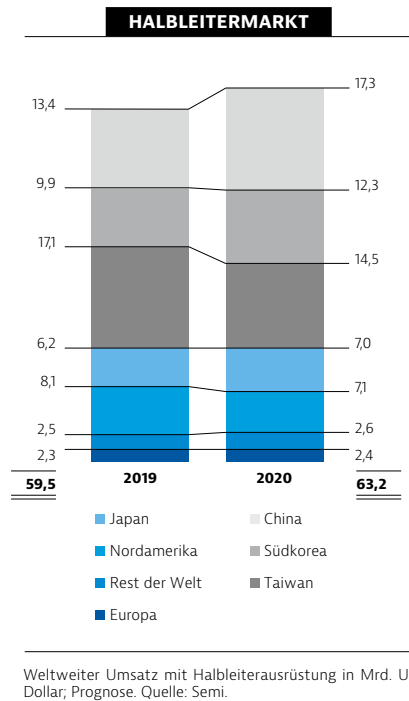
Die Coronakrise hat die Digitalisierung weltweit beschleunigt – und damit auch die Nachfrage nach Laptops, Servern und Datacentern befeuert. Das erhöht den Bedarf an Computerchips. Deutsche Zulieferer können insbesondere in Ostasien auf gute Geschäfte hoffen.

von **Achim Haug**, Bonn, **Alexander Hirschle**, Taipeh, **Jürgen Maurer**, Tokio, **Frank Robaschik**, Seoul, alle Germany Trade & Invest

Samsung Electronics ist einer der wichtigsten Chiphersteller der Welt. Als die Koreaner im Februar ihre neue hochmoderne Halbleiterfertigungslinie in Hwaseong in Betrieb genommen haben, waren zwei deutsche Zulieferer mit von der Partie: Samsung nutzt Maschinen des niederländischen Herstellers ASML, entwickelt gemeinsam mit Carl Zeiss (Optik) und Trumpf (Laser). Das südkoreanische Unternehmen investiert bis Ende 2020 sechs Milliarden US-Dollar, eine weitere Linie in Pyeongtaek ist seit Mai 2020 im Bau.

In den neuen Chipfabriken will Samsung noch kleinere und energieeffizientere Chips herstellen und arbeitet bei der Belichtung mit extrem ultraviolettem Licht, in einer Wellenlänge von nur 13,5 Nanometern. Ohne hochpräzise Optik, sagt Matthew Wilson, Leiter Halbleitertechnik von Carl Zeiss Korea, wäre es unmöglich, in diese winzigen Fertigungsdimensionen vorzudringen. Zeiss ist für die Halbleiterbranche deshalb ein wichtiger Partner. „Wenn Sie ein modernes Smartphone in ihrer Tasche haben“, sagt Wilson, „dann haben die Chips in einem Stadium ihrer Produktion auf jeden Fall Optik von Carl Zeiss gesehen.“

Computerchips sind die Bausteine der digitalen Zukunft. Sie werden mittels Halbleitertechnik auf Siliziumscheiben (Wafer) gebaut



und bestehen aus integrierten Schaltungen. → **siehe Grafik, Seite 28** Die meisten davon werden in Asien in Elektronikprodukte verbaut.

Die Lieferketten durchziehen die Region wie Lebensadern, von Südkorea und Taiwan im Norden über China als größten Elektronik-

exporteur bis nach Südostasien und Indien. Die Coronakrise hat der Digitalisierung einen kräftigen Schub verpasst, weltweit steigt die Nachfrage nach Laptops, Servern und Datacentern. Das lässt auch die Nachfrage nach Chips explodieren, und besonders in Asien fließen riesige Summen in neue Fabriken wie die von Samsung. Um sechs Prozent sollen die Investitionen in Ausrüstung für die Halbleiterindustrie in diesem Jahr steigen, auf 63 Milliarden US-Dollar, prognostiziert der Branchenverband Semi. → **siehe links**

Mehr als 80 Prozent der neuen Investitionen gehen nach Ostasien. Vor allem China, Taiwan und Südkorea pumpen Geld in die Industrie, um im Wettbewerb zu bestehen oder unabhängiger zu werden. Der Handelskonflikt der USA mit China könnte dabei insbesondere Standorten außerhalb Chinas Rückenwind geben. Zulieferer sollten sich also in asiatischen Ländern abseits der Volksrepublik umschaun und auch dort nach Abnehmern suchen.

Südkorea hat große Ambitionen

Südkorea etwa ist weltweit führend in der Produktion von Speicherchips. Der durch die Coronapandemie steigende IT-Bedarf hilft den Anbietern. Daneben hat Samsung große Ambitionen bei Logikchips und in der Auftrags-

fertigung von Chips für Dritte. Heute ist das Unternehmen nach TSMC, dem Primus aus Taiwan in diesem Bereich, der zweitgrößte Auftragsfertiger weltweit.

Südkorea veröffentlicht immer neue Pläne, um bei Chips jenseits der Speicher wettbewerbsfähiger zu werden. Es hat Forschungsprogramme aufgelegt, um seine Abhängigkeit bei Vorprodukten aus Japan und dabei insbesondere Chemikalien zu reduzieren, und geht aktiv auf ausländische Anbieter zu.
 → [siehe Interview, Seite 29](#)

Mehr als 80 Prozent der Investitionen in neue Chipfabriken gehen nach Ostasien.

BASF unterhält seit 2013 in Suwon sein regionales Hauptquartier für elektronische Materialien in der Region Asien-Pazifik, und der Leiter des globalen Halbleitergeschäfts der BASF sitzt in Seoul. Merck hat sich durch die Übernahme von Versum Materials bei Halbleiterchemikalien verstärkt und im Juni 2020 ein Korea Advanced Technology Center in Pyeongtaek eröffnet, das die Forschung für das chemisch-mechanische Polieren von Halbleitern unterstützt. Carl Zeiss liefert nicht nur indirekt über

SO ENTSTEHEN HALBLEITER

1



VORBEREITEN

Reaktionsgase lassen auf dem Wafer nicht leitende Siliziumoxidschichten entstehen, die später verschiedene Funktionen übernehmen.

2



BELICHTEN

Ein fotoempfindlicher Lack kommt auf den Wafer und wird belichtet. An den Stellen, an denen das Licht den Lack trifft, bilden sich Chipstrukturen heraus.

3



VERDRAHTEN

Bor oder Phosphor werden sehr schnell in den Wafer geschossen. Entlang der Belichtungsmaske verbinden sie sich mit Siliziumatomen – und werden zu leitfähigen Kontakten.

4



TESTEN

Eine isolierende Schicht kommt auf den Wafer. Der Hersteller trennt die einzelnen Chips aus der runden Wafer-Scheibe heraus und testet sie. Dann sind sie fertig.

ASML, sondern auch direkt Maschinen zur Inspektion und Korrektur von Fotomasken.

Taiwan baut seine Führungsposition aus

Taiwan ist derweil dabei, seine Position als Schaltzentrale der globalen Lieferketten weiter auszubauen. Halbleiter sollen dabei eine wesentliche Rolle spielen. Die Produzenten auf der Insel gelten schon heute technologisch als internationale Avantgarde. Und trotz Corona-Krise geht es ihnen auch 2020 gut. Die Branchenmesse Semicon in Taipeh war im Herbst mit mehr als 2.000 Ständen gut gebucht.

Weil die Nachfrage steigt, legen auch die taiwanischen Branchenexporte zu: allein im ersten Halbjahr 2020 um fast 23 Prozent. Der Output der lokalen Halbleiterschmieden wird im Gesamtjahr laut Prognose des Industrieverbandes Semi wertmäßig um fast 17 Prozent steigen, auf dann 103 Milliarden US-Dollar – damit liegt Taiwan im globalen Ranking auf Platz zwei.

Für Zulieferer ist der Markt hochinteressant. Die Ausgaben für Halbleiterausrüstungen stiegen 2019 um fast 70 Prozent an, die Insel wurde damit weltweit zum größten Abnehmer in diesem Segment. Aus Deutschland hat Taiwan dabei Produkte im Wert von 557 Millionen US-Dollar importiert. Die Regierung hat große Ziele für den Sektor: Der lokale Output soll bis 2030 auf rund 170 Milliarden US-Dollar nach oben geschraubt werden. Die Geschäftschancen für Lieferanten mit der Bezeichnung „Made in Germany“ dürften damit auch perspektivisch intakt bleiben.

Japan kämpft um die Marktposition

Japan galt in den 1990er-Jahren als das unangefochtene Zentrum der weltweiten Halbleiterindustrie – mit einem Umsatzanteil von fast 50 Prozent. Inzwischen ist das Land laut IC Insights auf sechs Prozent abgerutscht, Tendenz: weiter sinkend. Lediglich bei Speicherchips und Bildsensoren liegen mit Kioxia (ehemals Toshiba Memory) und Sony einheimische Firmen noch mit auf Spitzenpositionen.

Doch auch in diesen Segmenten wird das Geschäft schwieriger, vor allem aufgrund des Handelskonflikts zwischen den USA und China. Japanische Unternehmen liefern viele Vorprodukte in die Volksrepublik. Fotolack etwa (auf Englisch: Photoresist) ist ein wichti-



Matthew Wilson »Südkorea steckt Milliarden in neue Anlagen.«

Matthew Wilson, Leiter Halbleitertechnik bei Carl Zeiss Korea, erklärt, warum Südkorea ein so wichtiger Markt für die Halbleiterbranche ist.

Wie ist Südkoreas Halbleiterindustrie positioniert?

Samsung Electronics und SK Hynix stehen für mehr als 70 Prozent der weltweiten Produktion von in modernen Computern verwendeten DRAM-Speichern. Den größten Teil davon fertigen sie im Umkreis von 120 Kilometern von Seoul. Beide haben auch Produktionsstätten in China, sind an der Spitze der weltweiten Entwicklung und bestimmen die Innovationsfahrpläne in diesem Bereich. Samsung und SK sind auch sehr aktiv bei Flash-Speichern wie etwa für SSD- und USB-Laufwerke. Samsung produziert daneben auch Logikchips wie Mikroprozessoren oder Videochips. Es war ein sehr stolzer Moment für Samsung, als es 2017 erstmals dem Umsatz nach weltgrößter Halbleiterhersteller wurde, auch wenn es diesen Titel 2019 wieder an Intel abgeben musste.

Welche Rolle wird das Land künftig in der Branche spielen?

Samsung agiert sehr strategisch. Sie fokussieren sich nicht darauf, die Produkte anderer besser zu machen. Samsung will seine Auftragsfertigung stärken und in diesem Bereich bis 2030 führend werden. Das ist anspruchsvoll, da Samsung zum Teil mit den Firmen, für die es die Chips produziert, im Wettbewerb steht, aber man sollte Samsung nie unterschätzen.

Wie wirkt sich das Erstarken anderer asiatischer Märkte aus?

Wie gesagt sind Samsung und SK an der Spitze der Entwicklung von Speicherchips. China hat Ambitionen bei Halbleitern und kann den südkoreanischen Firmen mittelfristig im preiswerteren Segment Konkurrenz machen.

ger Herstellungswerkstoff. Der globale Anteil japanischer Unternehmen liegt in diesem Segment bei 92 Prozent, so Angaben der Electronic Device Industry News. Laut Erkenntnissen des britischen Branchendienstes Omdia gingen im Jahr 2019 Erzeugnisse im Wert von 10,4 Milliarden US-Dollar allein an Huawei. Selbst wenn dieser Umsatz nur zum Teil wegfällt, wäre der Verlust nicht leicht zu ersetzen.

Dabei muss Japans Halbleiterindustrie ohne staatliche Hilfen auskommen. Denn der Branche geht es trotz Corona relativ gut. Japanische Firmen gehören bei Materialien, Chemikalien und Ausrüstung zur Erzeugung von Halbleitern international nach wie vor zu den ersten Lieferadressen. Was Japan nicht selbst erzeugt, importiert es – auch aus Deutschland.

Deutsche Branchenfirmen wie Infineon, Elmos Semiconductor, Carl Zeiss oder Jenoptik sind mit Verkaufs- und Produktentwicklungsbüros in Japan vertreten. Deutschland hat im Jahr 2019 Halbleiter im Wert von 224 Millionen US-Dollar nach Japan exportiert, dazu Ausrüstung im Wert von rund 126 Millionen US-Dollar.

Ohne China wird es nur schwer gehen

Für Unternehmen aus Taiwan, Südkorea und Japan stehen die Zeichen also einerseits auf Wachstum – und damit genauso für ihre Zulieferer aus Deutschland. Andererseits lassen sich die chinazentrierten Elektroniklieferketten nicht so einfach zurückbauen. China gibt mehr Geld für Halbleiterimporte aus als für Öl. Und es ist besonders schmerzhaft für Beijing, dass die USA versuchen, ihre eigene Volkswirtschaft von China zu entkoppeln.

An Washingtons grundsätzlichem Misstrauen gegenüber China wird auch ein Machtwechsel in den USA substanziell nichts ändern. Entstehen könnte also eine zweigeteilte Tech-Welt: eine für die USA und den Großteil der Welt. Und eine chinazentrierte. Auch Zulieferer der Halbleiterindustrie müssen mittelfristig einen zunehmend schwierigen Spagat meistern – zwischen den beiden zerstrittenen pazifischen Mächten.



Online

GTAI-Berichte und Projektmeldungen zu Halbleitern in Ostasien:

www.tinyurl.com/halbleiter-ostasien

BMW eröffnete im Sommer 2019 sein erstes Werk in San Luis Potosí, Mexiko. Dort produziert der Autobauer die 3er-Limousine für den US- und den Weltmarkt.



Amerika mauert

Das Freihandelsabkommen USMCA ist restriktiver als sein Vorgänger Nafta. Vor allem die deutsche Kfz-Industrie bekommt dies zu spüren. Von einigen Regeln dürften deutsche Unternehmen aber profitieren.

von **Sofia Hempel**, Bonn, **Daniel Lenkeit**, Toronto, **Susanne Scholl**, Bonn, **Ulrich Umann**, Washington D. C., alle Germany Trade & Invest

Seit 1. Juli bestimmt das United States Mexico Canada Agreement, kurz: USMCA, den Handel zwischen den nordamerikanischen Staaten. Trotz seines gigantischen Umfangs wurde der Nafta-Nachfolger um ein entscheidendes Detail gekürzt – nämlich um den Begriff Freihandel. „Freihandelsabkommen sollten eigentlich die Märkte öffnen und Handelshemmnisse abbauen“, heißt es vom Verband der Deutschen Automobilindustrie. „USMCA trägt in dieser Form nicht zur Liberalisierung des globalen Handelssystems bei.“

Neben strengeren Ursprungsregeln, die unter anderem auch für die Chemie-, Stahl- und Textilbranche gelten, spielt der Verband damit auf die Mindestlohnanforderung in der Kfz-Branche an. Diese Vorgaben seien für die Automobilindustrie mit großem Aufwand und erheblichen Mehrkosten verbunden. Und: Sie treffen Unternehmen mit Fertigungsstätten in Nordamerika genauso wie deutsche Exporteure, die Firmen jenseits des Atlantiks mit Vorprodukten beliefern.

Wollen deutsche Unternehmen freien Zugang zum nordamerikanischen Markt behal-

KOMMENTAR

Die Zeit läuft

Als Honeymoon, also als Flitterwochen, bezeichnen Fachmedien den Zustand, in dem sich die Wirtschaft und das USMCA-Abkommen befinden. Fragen zum Abkommen? Gibt es keine. In den ersten drei Monaten seit Inkrafttreten des Abkommens sind bei den drei deutschen Auslandshandelskammern in den USA noch keine Anfragen dazu eingegangen. Der Handlungsdruck deutscher Firmenniederlassungen und deutscher Exporteure ist vorerst nur gering. Derzeit konzentrieren sich die Unternehmen mit voller Kraft auf die Überwindung der Coronakrise. Die Unternehmen sollten sich aber nicht zu lange Zeit lassen, denn die Übergangsfristen laufen Stück für Stück aus: die erste Ende 2020 für Ursprungsnachweise, die letzte 2027 für schwere Nutzfahrzeuge. Spätestens dann wird es ernst und die höheren lokalen Wertschöpfungsanteile müssen nachgewiesen werden. Die Zeit läuft.

von **Ulrich Umann**,
GTAI-Korrespondent Washington D. C.

ten, bleiben ihnen kaum Alternativen, als sich den neuen Ursprungsregeln anzupassen. „Wer stattdessen lieber geringe Zölle in Kauf nimmt, geht ein großes Risiko ein“, meint Johannes Hauser, Geschäftsführer der Deutsch-Mexikanischen Industrie- und Handelskammer. „Es ist möglich, dass die USA bestehende WTO-Zölle infrage stellen und Unternehmen plötzlich deutlich höhere Einfuhrabgaben als 2,5 Prozent zahlen müssen, wenn sie die geforderten Wertschöpfungsquoten nicht nachweisen können.“

Diese Planungssicherheit ist teuer erkaufte, denn sie schränkt die Flexibilität deutscher Autobauer bei der Lieferantenwahl ein und treibt Produktionskosten und bürokratischen Aufwand in die Höhe. Künftig müssen Volkswagen, BMW und Audi beispielsweise mehr Teile aus den Hochlohnländern USA und Kanada beziehen, um die Mindestlohnregelung zu erfüllen – zur Freude des kanadischen Automobilzuliefererverbandes Apma. Der geht davon aus, dass die Kfz-Teile-Branche in Kanada durch USMCA sechs Milliarden US-Dollar pro Jahr mehr umsetzen kann.

Besser als kein Abkommen

Trotz der Sorgen zeigt sich die deutsche Wirtschaft erleichtert über das Abkommen. „Es ist gut, dass sich die USA, Mexiko und Kanada einigen konnten“, sagt Caitlin Hickey, Leiterin des Bereichs Government Relations beim Delegierten der Deutschen Wirtschaft in Washington D. C. „Eine ersatzlose oder einseitige Aufkündigung von Nafta hätte negative Auswirkungen mit sich gebracht.“ Die Erleichterung ist verständlich, bietet das neue Regelwerk Unternehmen zumindest für die kommenden 16 Jahre eine gewisse Rechtssicherheit auf dem wichtigen nordamerikanischen Markt mit seinen rund 500 Millionen Konsumenten.

USMCA ist deutlich umfangreicher als sein Vorgänger – auch weil es Regeln für Geschäftsmodelle schafft, die im Jahr 1994 beim Inkrafttreten von Nafta überhaupt noch nicht existierten. So finden jetzt Digitalwirtschaft, grenzüberschreitende IT-Dienstleistungen, E-Commerce und Cloud-Lösungen eine

»Die USMCA-Staaten sind äußerst wichtige Auslandsmärkte Deutschlands – zusammen stehen sie für mehr als zehn Prozent der deutschen Warenexporte.«

*Stormy-Annika Mildner,
Abteilungsleiterin Außenwirtschafts-
politik beim Bundesverband der
Deutschen Industrie*

Berücksichtigung. Vorher bewegten sich Firmen aus diesen Bereichen im grenzüberschreitenden Handel in einer Art Grauzone, die sich entweder als über- oder unterreguliert erwies.

Vor allem der grenzüberschreitende Onlinehandel ist nun stärker geregelt. Zum einen unterbindet USMCA Einfuhrzölle und andere diskriminierende Maßnahmen in Bezug auf digitale, online vertriebene Produkte wie E-Books und Software. Zum anderen fördern höhere Steuerfreigrenzen für Kuriersendungen den ohnehin stark wachsenden E-Commerce. Davon profitieren vor allem Unternehmen mit Sitz in den USA und Kanada. „Der kanadische und der US-Markt sind seit Langem preistransparent“, sagt Christian Platteau, geschäftsführender Direktor bei Hermes Aviation de Mexico. „Damit sind die Unternehmen zwangsläufig konkurrenzfähiger als Anbieter aus Mexiko. Der Onlinehandel ist in Mexiko zwar im Umbruch, jedoch noch weit entfernt von dem Standard, den man heute erwarten könnte.“

USMCA IM ÜBERBLICK

So wirkt USMCA

Ob Marktzugangsregeln, Freigrenzen oder Wertschöpfungsanteile: Das neue Freihandelsabkommen regelt den Handel zwischen den USA, Mexiko und Kanada – und ist dabei deutlich protektionistischer als sein Vorgänger Nafta.

**Einfacherer Grenzverkehr**

Die Freigrenzen für Kuriersendungen steigen. Für die USA gilt eine Zoll- und Steuerfreigrenze von 800 US-Dollar, für Kanada eine neue Zollfreigrenze von 150 kanadischen Dollar und eine Steuerfreigrenze von 40 kanadischen Dollar. Mexiko erhöht die Zollfreigrenze auf 117 US-Dollar und die Steuerfreigrenze auf 50 US-Dollar.

Betroffene Branchen:

Kleine und mittlere E-Commerce-Unternehmen.

**Besserer Marktzugang**

Die Mitgliedstaaten erkennen gegenseitig Marktzugangsregeln und regulatorische Vorschriften an. Dazu gibt es besondere USMCA-Vereinbarungen (Sectoral Annexes).

Betroffene Branchen:

Chemie, Kosmetik, Informatik und Telekommunikationstechnologie, Medizinprodukte, Arzneimittel.

**Neue Ursprungsregeln**

Der regionale Wertschöpfungsanteil für Pkw steigt bis 2023 von 62,5 Prozent auf bis zu 75 Prozent. Bei der Herstellung von Chemikalien oder artverwandten Produkten müssen Unternehmen mindestens eine von acht spezifischen Vorschriften für den Herstellungsprozess erfüllen – oder wahlweise die sogenannten Tarifsprungkriterien.

Betroffene Branchen:

Automotive, Textilindustrie, Chemie.

So abhängig sind die USA von Mexiko und Kanada



Quelle: US-Department of Commerce (Bureau of Economic Analysis)

● Exporte 2019 ● Importe 2019 ● Defizit 2019

Zudem werden mit USMCA regulatorische Anforderungen in bestimmten Branchen schrittweise angeglichen, was den grenzüberschreitenden Handel ebenfalls erleichtert. Vor allem Geschäfte in der Informations- und Kommunikationstechnologie, der Arzneimittel- und Medizintechnikbranche sowie in der Kosmetik- und Chemieindustrie könnte das positiv beeinflussen, sagt Hickey. Deutschen Exporteuren, die den US-Markt über ihre Vertriebszentren in Mexiko oder Kanada bearbeiten, kommt das Abkommen somit durchaus entgegen. Neben der Anerkennung regulatorischer Vorschriften in bestimmten Branchen schützt USMCA darüber hinaus geistiges Eigentum und Investorenrechte besser, als es unter Nafta der Fall war.

HANDELSBILANZ

Deutliches Minus

Die USA importieren deutlich mehr Güter aus Mexiko und Kanada als sie exportieren (siehe Grafik oben). Von den beiden Nachbarländern abhängig sind sie insbesondere bei Autos und Autoteilen, elektronischen Geräten sowie bei Erdöl und Nichteisenmetallen. Das im Jahr 1994 in Kraft getretene Freihandelsabkommen Nafta hat selbst US-Unternehmen dazu veranlasst, Kapazitäten nach Mexiko zu verlagern. Gleichzeitig war der Zugang für US-Agrarbetriebe zum kanadischen Milchmarkt beschränkt. Vom Nachfolgeabkommen USMCA erhofft sich die US-Regierung, dass sich das Ungleichgewicht im Handel mit den beiden Nachbarländern reduziert und dass sich wieder mehr Unternehmen in den USA ansiedeln.

Viele offene Fragen

Viele Fragen sind noch offen, so viel steht fest. Vor allem, welche Auswirkungen sich aus dem Inkrafttreten von USMCA für Wirtschaft und Staatsverwaltungen ergeben. Das schafft Spielraum für unterschiedliche Interpretationen: Der US-Handelsbeauftragte Robert Lighthizer hofft sogar auf eine Klageflut von Unternehmen, damit Schiedsstellen und Gerichte über die Auslegung einzelner Bestimmungen entscheiden.



Online

Sie suchen nach Investitionschancen auf dem nordamerikanischen Markt? Mehr dazu lesen Sie unter:

www.gtai.de/usa

www.gtai.de/kanada


www.gtai.de/mexiko

UNTER HOCH- DRUCK



Weltweit arbeiten Regierungen am Aufbau einer eigenen Wasserstoffwirtschaft. Das Gas soll die Energiewende in die Schwerindustrie bringen, in Wohnungswirtschaft und Logistik. Welche Schwerpunkte setzen die Strategen?

von **Kilian Zimmer**, Berlin, **Frank Robaschik**, Seoul, **Michael Sauermost**, Casablanca, und **Laura Sundermann**, Bonn, alle Germany Trade & Invest



So sieht Wasserstoff aus, der sich unter atmosphärischem Druck ausdehnt. Das Schweizer Designstudio Micasa Lab hat die Lampe Nebula 12 entwickelt, die aus flüssigem Wasserstoff und heißem Wasser kleine Wolken erzeugt.

WASSERSTOFFARTEN

Wasserstoff (chemisch: H) ist das häufigste chemische Element im Universum. Experten verwenden unterschiedliche Farben, um die Art zu kennzeichnen, wie der Wasserstoff jeweils gewonnen wurde.


Grauer Wasserstoff: Wasserstoff aus fossilen Brennstoffen, wird mithilfe eines Verfahrens namens Dampfreformierung etwa aus Erdgas gewonnen. Es macht heute etwa 71 Prozent der Wasserstoffproduktion aus und verursacht CO₂-Emissionen.

Blauer Wasserstoff: Die Gewinnung ist dieselbe wie bei grauem Wasserstoff. Der wichtigste Unterschied: Hersteller sammeln das entstandene CO₂, lagern es oder binden es anderweitig. Die CO₂-Emissionen sind dadurch deutlich geringer als bei grauem Wasserstoff.

Rosa Wasserstoff: Wasserstoff, der durch Elektrolyse mithilfe von Kernenergie erzeugt wird und keine CO₂-Emissionen verursacht.

Grüner Wasserstoff: Er wird mit erneuerbarer Elektrizität durch Elektrolyse hergestellt und macht aktuell weniger als ein Prozent der weltweiten Wasserstoffproduktion aus.

Weißer Wasserstoff: Das ist der natürlich vorkommende geologische Wasserstoff aus unterirdischen Lagerstätten.



wig Bölkow Systemtechnik für die deutsche Geschäftsstelle des Weltenergieerats berechnet. Zum Vergleich: Deutschland hat im Jahr 2019 insgesamt rund 55 Terawattstunden Wasserstoff verbraucht – der größte Teil ging in der Industrie. Das enorme Potenzial ergibt sich aus der Vielseitigkeit von Wasserstoff als Speicher für erneuerbar erzeugten Strom und als synthetischer Grund-, Kraft- und Brennstoff in der Industrie, im Transport- und Wärmesektor. Industrielle Prozesse in der Stahl-, Zement- oder Glasherstellung zum Beispiel benötigen sehr hohe Temperaturen, die erneuerbarer Strom nicht erreichen kann. Diese Prozesse lassen sich also nicht mit Strom aus Wind- oder Solarenergie betreiben. Aber der grüne Strom kann Wasserstoffelektrolyseure speisen.

Grüner Stahl aus Europa – verhütet mit der Energie der australischen Sonne. So etwas könnte mittelfristig Wirklichkeit werden. Fest steht, dass Wasserstoff, das leichteste der chemischen Elemente, die globalen Wertschöpfungsketten in mehreren Wirtschaftsbereichen neu ordnen wird. Neben Deutschland stellen sich gerade zahlreiche Staaten darauf ein.

So haben weltweit 20 Regierungen eine nationale Wasserstoffstrategie verabschiedet oder arbeiten daran. 31 Staaten unterstützen nationale Wasserstoffprojekte. Nimmt man die darin enthaltenen Ankündigungen für bare Münze, könnte im Jahr 2050 die globale Nachfrage nach Wasserstoff bei 9.000 Terawattstunden liegen. Das hat die Beratungsgesellschaft Lud-



Stefan Kaufmann »Systeme sind unsere Stärke.«

In der Chemieindustrie, beispielsweise bei der Herstellung von Düngemitteln, braucht es große Mengen Wasserstoff, die heute aus fossilen Quellen stammen und so für CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Wasserstoff könnte als synthetischer Kraftstoff im Schwerlast-, Schiffs- und Flugverkehr zum Einsatz kommen. Brennstoffzellenkraftwerke könnten mit der Energie aus grünem Wasserstoff Wohnungen mit Strom und Wärme versorgen.

Zwei Hauptstrategien sind erkennbar

Wann, in welchen Sektoren, in welcher Menge, und in welcher Farbe → *siehe „Wasserstoffarten“, Seite 35* Wasserstoff zum Einsatz kommt, wird von Land zu Land unterschiedlich sein. Das hängt unter anderem mit der Frage zusammen, wie viel Wasserstoff ein Land günstig selbst erzeugen kann und wie viel es importieren muss. Verschiedene Faktoren entscheiden über die Ziele, die sich Staaten für die Entwicklung des inländischen Wasserstoffsektors gegeben haben. Es gibt einige Kernthemen: die Industriebasis im Land, die Gasinfrastruktur und die Voraussetzungen zur günstigen Erzeugung von grünem Strom zum Beispiel. Auch die Energiesicherheit spielt eine wichtige Rolle. Davon abhängig setzen die Strategien der Staaten dann teils unterschiedliche Schwerpunkte. → *siehe „Wer bietet mehr?“ auf Seite 39*

Zwei Haupttendenzen lassen sich dabei ausmachen: Entweder zielen Staaten darauf ab, den Energierohstoff selbst zu erzeugen und zu raffinieren. In Pipelines oder Tankern wollen sie perspektivisch die Weltmärkte damit versorgen. Oder sie konzentrieren sich auf den Aufbau einer einheimischen Wertschöpfungskette von Wasserstofftechnologien wie Elektrolyseuren oder Brennstoffzellen, die später in den Export gehen sollen. Alle Planer sehen das flüchtige Gas als zentrales Element zur Dekarbonisierung ihrer Energiesysteme an und nehmen besonders den Industrie- und Transportsektor in den Blick.

Stefan Kaufmann ist der Wasserstoff-Beauftragte der Bundesregierung. Im exklusiven Interview mit GTAI erklärt er, wie die neue deutsche Wasserstoffstrategie den Export fördern kann.

Der Schwung aus dem Wasserstoffhype der 1990er-Jahre ist verloren gegangen – was wird diesmal anders?

Damals hat die politische Unterstützung gefehlt. Jetzt fördern wir das Thema mit bis zu zehn Milliarden Euro. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass der Durchbruch nun gelingt.

Wie vermeiden Sie, dass es der Branche geht wie der Solarbranche und sie später ohne Subventionen in Schieflage gerät?

Wir reden hier nicht über eine Einzeltechnologie, sondern über ein ganzes System: Elektrolyseure, Wind- und Solarparks, ein leistungsfähiges Stromnetz.

Und solche Systeme wird Deutschland dann exportieren?

Genau. Systeme sind eine klassische Stärke des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus. Diesen Trumpf müssen wir beim grünen Wasserstoff ausspielen. Wir wollen Weltmarktführer werden – und Leitmarkt für Wasserstofftechnologien.

Inwiefern berücksichtigt die deutsche Wasserstoffstrategie den Außenhandel?

Indem wir uns um internationale Partner bemühen, um unsere Maschinen zu verkaufen. Vor allem brauchen wir Kooperationen, um grünen Wasserstoff aus erneuerbaren Energien nach Deutschland zu importieren.

Welche Learnings aus anderen Wasserstoffstrategien sind in das deutsche Konzept eingeflossen?

Es gibt noch keine Learnings, weil andere Länder uns nicht wirklich weit voraus sind. Wir wollen natürlich mit Ländern wie den Niederlanden oder Dänemark eng zusammenarbeiten. Wir haben Chancen beim Export, zum Beispiel von Elektrolyseuren. Andere Länder haben Chancen beim Export von grünem Wasserstoff. Das alles müssen wir zusammenbringen.

Die ostasiatischen Staaten, allen voran Vorreiter Japan, richten ihr Augenmerk auf den Transportsektor, insbesondere das Pkw-Segment. Auf den Straßen Japans sollen bis zum Jahr 2030 mindestens 800.000 Brennstoffzellenfahrzeuge (Fuel Cell Electric Vehicle, FCEV) unterwegs sein. Japan hat früh Strategien entwickelt, um Wasserstofftechnologien zu fördern. So haben japanische Unternehmen vielseitiges Know-how aufgebaut. Inzwischen gibt es bereits vollständige Wertschöpfungsketten im Automobilsektor. Beispielsweise will Toyota den Mirai, sein Wasserstoffauto der zweiten Generation, künftig pro Jahr 30.000 Mal vom Band laufen lassen. Die Marktforscher von Fuji Keizai beziffern das globale Marktvolumen für FCEV im Jahr 2030 auf 19,1 Milliarden US-Dollar, 2018 waren es noch rund 650 Millionen US-Dollar.

Sonnige Staaten wollen exportieren

In der steigenden globalen Nachfrage nach Wasserstoff sehen viele Staaten großes Geschäftspotenzial. Australien und zahlreiche Staaten der Arabischen Halbinsel bauen daher in ihren Strategien besonders auf den Aufbau von Erzeugungskapazitäten für Wasserstoff – um ihn zu exportieren. Was für Australien als einen der weltweit größten Lieferanten von Energierohstoffen heute Kohle und Flüssiggas sind, soll künftig Wasserstoff sein. Dafür arbeitet das Land am Aufbau einer Exportindustrie. Um Wasserstoff wettbewerbsfähig vermarkten zu können, müssen die heute noch hohen Kosten für ein Kilogramm fallen. Die Australier wollen das ab 2025 mithilfe von Skaleneffekten durch Großprojekte erreichen.

Neben blauem Wasserstoff aus Erdgas steigt das Interesse der Investoren und Projektentwickler vor allem an grünem Wasserstoff. Australien besitzt durch seine hohe Sonneneinstrahlung perfekte Voraussetzungen,

Flüssiggasanlage des deutschen Anlagenbauers Linde: Das Unternehmen ist seit mehr als hundert Jahren auf den Umgang mit Wasserstoff spezialisiert.



Südkorea Linde macht den Hoffnungsträger flüssig

Südkorea treibt die Wasserstoffwirtschaft im Lande schnell voran, der Schwerpunkt liegt auf dem Thema Mobilität. Aktiv daran beteiligt ist der Industriegaspezialist Linde. Das Unternehmen ist Mitglied der Hydrogen Convergence Alliance in Südkorea, die sich der Förderung und Entwicklung der Wasserstoffwirtschaft im Lande verschrieben hat. Anfang 2020 schloss Linde mit dem Autobahnbetreiber Korea Expressway Corporation einen Vertrag zum Bau und 15-jährigen Betrieb von vier Wasserstofftankstellen in der

Provinz Süd-Chungcheong, die Linde von seinem Werk in Pyeongtaek aus beliefern will. Im April 2020 folgte eine Absichtserklärung von Linde und Hyosung, bis 2022 rund 250 Millionen US-Dollar zu investieren: in den Aufbau eines Werks zur Herstellung von flüssigem Wasserstoff, den Transport von Wasserstoff sowie den Bau und den Betrieb von Wasserstofftankstellen. Das geplante Werk in Ulsan soll eine jährliche Kapazität von 13.000 Tonnen Wasserstoff haben. Damit wäre es laut Hyosung die größte Anlage zur

Herstellung von flüssigem Wasserstoff weltweit. Linde soll die Technik liefern, um den Wasserstoff zu verflüssigen, den Hyosung produziert. In den ersten acht Monaten des Jahres 2020 haben die Behörden in Südkorea knapp 4.000 Wasserstoffautos neu zugelassen. Neben dem vorgesehenen Wasserstoff von Linde kommen an Südkoreas Wasserstofftankstellen unter anderem auch Kompressoren, Messtechnik und automatische Abschaltssysteme deutscher Firmen zum Einsatz.

um den dafür nötigen Strom günstig in Photovoltaikparks zu erzeugen und so die Kosten für grünen Wasserstoff zu senken. Ähnlich stellen sich Staaten der Arabischen Halbinsel und in Nordafrika auf.

Die KfW Entwicklungsbank hat den Trend erkannt: Sie plant, in Power-to-X-Infrastruktur und Wasserstoffproduktionsanlagen in Marokko, Algerien, Tunesien und Ägypten zu investieren, und schafft aktuell

die Voraussetzungen dafür. Bis Ende 2021 sollen Consultants im Auftrag der KfW unter anderem Projektskizzen, Ausschreibungsunterlagen und Leistungsbeschreibungen für vorbereitende Studien erstellen. Danach können deutsche Unternehmen im Wasserstoffsektor besser einschätzen, welche Leistungen die KfW genau ausschreiben wird. Für die Staaten Nordafrikas ist besonders die geografische Nähe zur EU als weltweit größ-

tem Wirtschaftsraum und damit als Exportziel für Wasserstoff interessant.

Denn die Europäer waren in diesem Jahr besonders fleißig. Neben der EU-Wasserstoffstrategie haben sechs europäische Staaten 2020 Wasserstoffstrategien veröffentlicht: die Niederlande, Norwegen, Spanien, Portugal, Frankreich und Deutschland. Die Dekarbonisierung der Industrie steht in den Strategien weit oben auf der Agenda.

Solkraft Werk Noor III im marokkanischen Ouarzazate. Sonnenreiche Staaten setzen auf die Erzeugung von grünem Wasserstoff aus erneuerbaren Energien.

Marokko **Grüner Wasserstoff für den Export**

Im Sommer 2020 haben Regierungsvertreter das deutsch-marokkanische Wasserstoffabkommen unterzeichnet. Das Königreich ist der erste Partner einer derartigen Wasserstoffallianz. Deutsche Finanziers sollen mit der Marokkanischen Agentur für nachhaltige Energie (Masen) und dem Forschungsinstitut zu erneuerbaren Energien (Iresen) vor Ort grünen Wasserstoff erzeugen und dann exportieren.

Parema, die deutsch-marokkanische Energiepartnerschaft, berät die Regierung, die derzeit an

einer nationalen Wasserstoff-Roadmap arbeitet. Auch das Interesse im Inland ist groß. Der Dünemittelriese Office Chérifien des Phosphates könnte durch die Herstellung von grünem Ammoniak auf kostspielige Importe verzichten. Wasserstoffkapazitäten vor Ort könnten das Stromnetz stabilisieren, durch das zunehmend erneuerbare Elektrizität fließt.

Marokko hat einen wichtigen Pluspunkt: Mit dem in Ouarzazate errichteten, riesigen Solarkomplex gibt es ein richtungsweisendes

Leuchtturmprojekt zur Erzeugung erneuerbaren Stroms. Auch dadurch steht die Ampel für Wasserstoff auf Grün. Die KfW steuerte 830 Millionen Euro zum Projekt bei und nimmt aktuell auch das Thema grüner Wasserstoff in Marokko in den Blick: Die Bank finanziert für Masen eine Studie mit dem Titel „Energie zu Wasserstoff in Marokko: Energiespeicherung und andere potenzielle Anwendungen“. Sie soll einen Überblick über den Wasserstoffmarkt in Marokko geben.

Die EU-Wasserstoffstrategie legt den Schwerpunkt auf wasserstoffintensive Industrieprozesse wie in Raffinerien, bei der Ammoniakherstellung und der Stahlproduktion, wo durch grünen Wasserstoff die CO₂-Emissionen bis auf null sinken sollen. Die dafür notwendigen Investitionszyklen erstrecken sich über Jahrzehnte, die nötigen Weichenstellungen sind überfällig. Die Zeit drängt also. Laut EU-Kommission könnten bis 2030 allein 430 Milliarden Euro in der EU in die Wasserstoffwirtschaft fließen. Eine neu eingerichtete European Clean

Hydrogen Alliance, an der zahlreiche deutsche Technologieanbieter teilnehmen, erstellt gerade eine Investitionsagenda.

Globale Lieferketten entstehen

Für deutsche Unternehmen bietet diese Neuordnung enormes Geschäftspotenzial. Von der Erzeugung von grünem Wasserstoff durch deutsche Offshorewindturbinen und Elektrolyseure, über Gasinfrastruktur und Druckbehälter bis hin zu Brennstoffzellen haben deutsche Hersteller schon heute viel zu bieten. Ein

starker heimischer Leitmarkt soll nach der Strategie der Bundesregierung das Rückgrat für die Bedienung der Weltmärkte durch Wasserstofftechnologien made in Germany sein.

Dann könnte zum Beispiel bald grüner australischer Stahl, verhüttet mit Wasserstoff aus deutschen Elektrolyseuren, auf den Weltmärkten landen.



— **Online**
Weitere Länder unter
www.gtai.de/greentech

WER BIETET MEHR?

Germany Trade & Invest hat recherchiert, was sich wichtige Staaten in Sachen Wasserstoffwirtschaft vorgenommen haben, und wie weit sie bisher mit ihren Vorhaben gekommen sind. Wer eher auf den Export von grünem Wasserstoff setzt, wer Nutzfahrzeuge oder Pkw damit antreiben will (Mobilität), wer an der Infrastruktur arbeitet – und wer an kompletten Wertschöpfungsketten. Weitere Länder: www.marketsinternational.de/wasserstoff

Australien

500.000

Tonnen Wasserstoff könnte das Land im Jahr 2030 exportieren, erwartet Australiens Renewable Energy Agency.

EXPORT

Australien will grünen Wasserstoff exportieren, erzeugt mit günstigem Strom aus Fotovoltaikanlagen. Dazu bauen die Australier Lieferketten in Asien auf.

Belgien

108.000

Tonnen grünen Wasserstoff will allein die Region Flandern bis zum Jahr 2030 erzeugen.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE

In Belgien ansässige Firmen decken schon jetzt praktisch die gesamte Wertschöpfungskette für Wasserstoff ab: Industrie, Transport und Wärmegewinnung.

China

50

Prozent seines Wasserstoffs könnte China im Jahr 2030 CO₂-frei herstellen – auch aus Atomstrom.

INFRASTRUKTUR/MOBILITÄT

Die Volksrepublik hat schon einiges an Infrastruktur aufgebaut, ist dabei aber auf den Import von Technologie angewiesen. Der Fokus liegt zunächst auf Nutzfahrzeugen.

Frankreich

1,8

Milliarden Euro Fördergelder stehen für die Dekarbonisierung der Industrie bereit. Wasserstoff ist dabei zentral.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE/MOBILITÄT

Französische Großunternehmen treiben den Aufbau heimischer Wertschöpfungsketten voran. Zweites Kernelement der französischen Strategie: Antriebe für Lkw und Pkw.

Indien

455

Gigawatt erneuerbare Erzeugungskapazitäten sollen bis 2030 in Indien installiert sein.

MOBILITÄT

Auf Indiens Straßen laufen viele Autos mit komprimiertem Erdgas (CNG), dem sich Wasserstoff beimischen lässt. Noch gibt es darüber hinaus keine offizielle Strategie.

Japan

800.000

Autos mit Wasserstoffbrennstoffzelle sollen bis zum Jahr 2030 auf Japans Straßen fahren.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE/MOBILITÄT

Japan hat früh an der Strategie einer „Wasserstoffgesellschaft“ gearbeitet. Schwerpunkt: Elektrolyseure, Transportinfrastruktur, Speicherung im Heimsegment.

Niederlande

8

Prozent des in den Niederlanden emittierten Kohlendioxids stammt aktuell aus der Herstellung von grauem Wasserstoff.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE

In den Niederlanden haben Zulieferer großes Know-how in der Erdgaswirtschaft aufgebaut. Nun will das Land die Erzeugung von grünem Wasserstoff günstiger machen.

Russland

3,5

Millionen Tonnen Wasserstoff könnte Russland im Jahr 2030 erzeugen. Das entspräche 15 Prozent des Weltmarkts.

INFRASTRUKTUR/EXPORT

Russland verfügt über große Erzeugungskapazitäten – allerdings handelt es sich vor allem um Wasserstoff aus fossilen Ressourcen wie Erdgas oder Methan.

USA

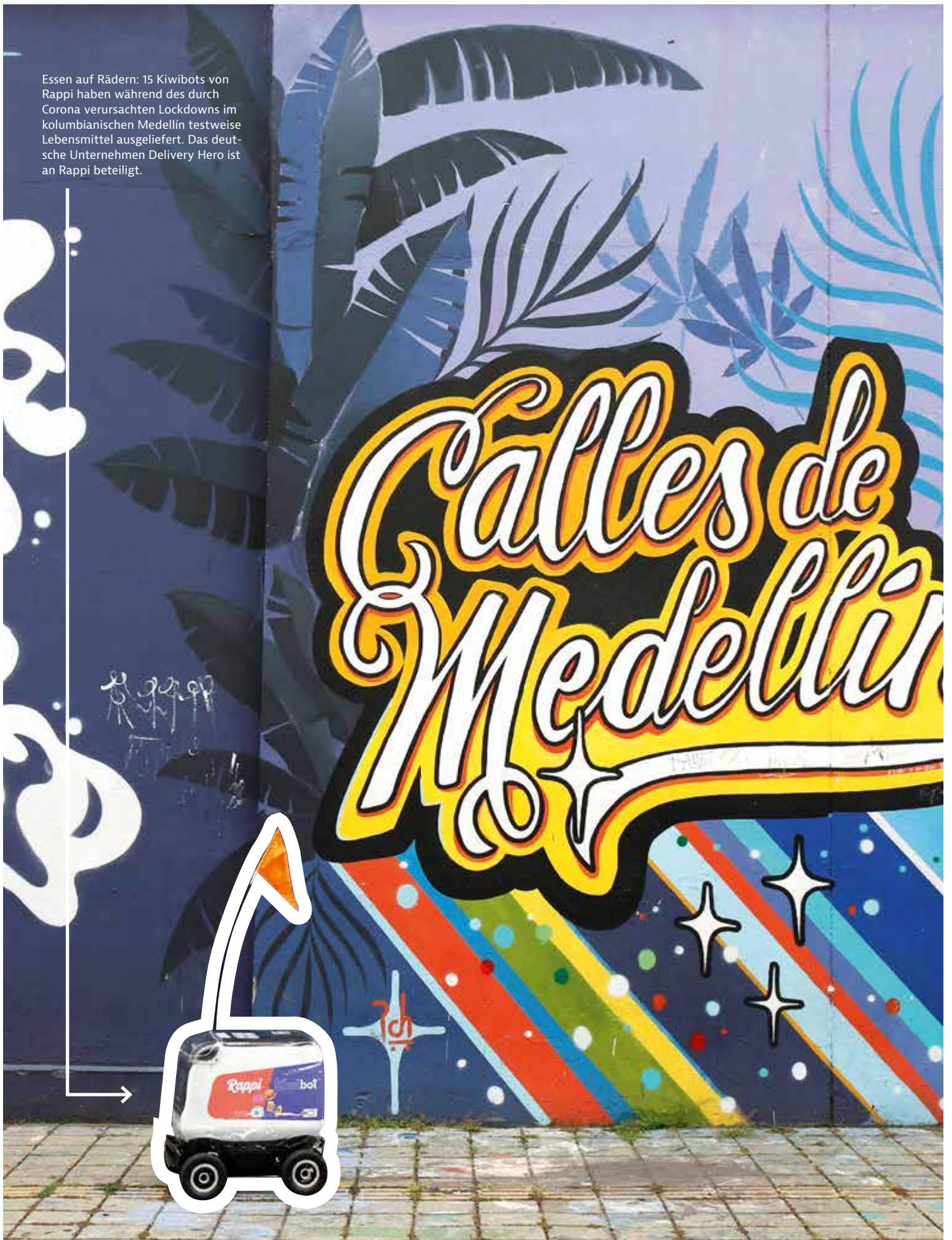
140

Milliarden US-Dollar könnte die US-Wasserstoffindustrie im Jahr 2030 pro Jahr einnehmen, schätzt McKinsey.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE/EXPORT

Die USA sind breit aufgestellt bei der Erzeugung, Speicherung und Nutzung von Wasserstoff. Ziel der Regierung: Technologieführer und Exportweltmeister zu werden.

Essen auf Rädern: 15 Kiwibots von Rappi haben während des durch Corona verursachten Lockdowns im kolumbianischen Medellín testweise Lebensmittel ausgeliefert. Das deutsche Unternehmen Delivery Hero ist an Rappi beteiligt.



Vorbild Lateinamerika

Die Region hat mehr als 650 Millionen Einwohner, die meisten sind jung, konsumfreudig und technikaffin. Seit der Coronapandemie werden Onlinedienste nun noch populärer. Vertrieb funktioniert in vielen Ländern am besten direkt und digital – zum Beispiel per Whatsapp.

von **Jenny Eberhardt**, Berlin, **Carl Moses**, Buenos Aires, **Gloria Rose**, São Paulo, und **Edwin Schuh**, Bogotá, alle Germany Trade & Invest

Als Covid-19 zuschlug, ging alles sehr schnell: Der brasilianische Einzelhändler Via Varejo richtete im März innerhalb von nur drei Tagen einen Onlineservice ein, über den die Gruppe nun 20 Prozent ihres Umsatzes erwirtschaftet. Dabei nutzt Via Varejo allerdings nicht etwa ein teures Shop-system, sondern schlicht und einfach die Chatplattform Whatsapp.

In der Pandemie wurde sie zum Nummer-eins-Vertriebskanal in vielen Ländern der Region – bei milliarden schweren Lebensmittelkonzernen genauso wie bei Kleinstunternehmen im Hinterland. In Argentinien nutzen mittlerweile mehr als 70 Prozent der Bevölkerung Whatsapp, um einzukaufen. Und das ist kein Wunder, bestätigt der im Onlinebusiness erfahrene Gründer des chilenischen Start-ups Muvter, Vicente Doh. Whatsapp, sagt er, sei

»Unternehmen haben im Rekordtempo auf digitale Vertriebskanäle umgestellt.«

Ursula Brendecke,
Stellvertretende Leiterin der Bayerischen
Repräsentanz in Santiago de Chile

eben einfach und günstig. „Nicht jeder hat die Fähigkeit oder das Kapital, um einen Vertrieb über eigene Webseiten aufzuziehen.“

Parallel haben große Onlinehändler in die nötige Logistik investiert. Der argentinische Branchenführer Mercado Libre (Südamerikas Amazon und Ebay zugleich), die brasilianischen Einzelhändler Magazine Luiza, B2W und Via Varejo oder der chilenische Nahrungsmittelkonzern Carozzi – sie alle haben Umschlagzentren und Abholstationen ausgebaut oder kauften passende Start-ups mit Know-how im E-Commerce.

„In Chile haben die Unternehmen im Rekordtempo auf digitale Vertriebskanäle umgestellt“, berichtet Ursula Brendecke, stellvertretende Leiterin der Bayerischen Repräsentanz mit Sitz in Santiago de Chile. „Sofern sie das nicht schon längst getan hatten.“

Der Lieferheld des deutschen E-Commerce-Konzerns Delivery Hero: Das Unternehmen ist durch die Beteiligung an Subdelivery und Pedidos Ya sehr aktiv auf dem südamerikanischen Markt.

Whatsapp ist der Vertriebskanal Nr. 1

Den Menschen in Lateinamerika ist der persönliche Kontakt wichtig. Rund zwei Drittel der Lateinamerikaner haben Whatsapp schon vor der Krise genutzt, bei den 15- bis 25-Jährigen lag der Anteil sogar bei mehr als 80 Prozent. Der Dienst diente bislang vor allem für die private Kommunikation, aber eben auch für den Kundenservice – hier ist das Angebot oft sogar beliebter als die E-Mail.

In Kolumbien ist einer der Hauptgründe für den Whatsapp-Boom, dass viele Kolumbianer beim traditionellen Onlinehandel Angst vor Kreditkartenbetrug und gefälschten Produkten haben. Das Discount-Bekleidungs-geschäft Almacenes Only hat darauf mit einem Whatsapp-Service reagiert. Kunden können bis zu einem Wert von umgerechnet rund 68 Euro per Whatsapp bestellen. Gezahlt wird erst bei Lieferung – wenn gewünscht in bar.

Dies verschafft auch den knapp 30 Prozent der Kolumbianer, die noch kein Bankkonto besitzen, Zugang zur Welt des Onlineshoppings. Noch bequemer geht es bei der kolumbianischen Supermarktkette Carulla: Hier können Kunden ihre Wunschprodukte beim Einkauf mit sogenannten Whatsapp-Stickern markieren – Carulla liefert die so gelisteten Waren dann nach Hause. Davon profitieren nicht nur Schreibfaule, sondern auch die etwa fünf Prozent Analphabeten in Kolumbien. Der brasilianische Einzelhändler Via Varejo hat jedenfalls angekündigt, seinen Whatsapp-Dienst auch nach der Pandemie beizubehalten, viele andere Unternehmen denken über Ähnliches nach.

Selbst im B2B-Vertrieb sind die sozialen Netzwerke im Kommen: beim argentinischen Mittelständler Sin Par zum Beispiel, der unter anderem Sägeblätter herstellt und auch deut-

MARKTSTRATEGIE



So geht Vertrieb per Whatsapp

- 1. Big Data nutzen:** Um potenzielle Kunden zu finden, Kundengruppen zu identifizieren und Kunden dann individuell anzusprechen – so macht es etwa Via Varejo.
- 2. Persönliche Ansprache:** In Lateinamerika, wo direkte Kommunikation in allen Lebensbereichen eine wichtige Rolle spielt, ist das besonders wichtig.
- 3. Individuelle Gestaltung:** Kundenspezifische Produkte, abgestimmt auf die Landeskultur, helfen dabei, neue Kundengruppen zu erschließen. Beispiel für diese Strategie: Carulla.
- 4. Rundum-sorglos-Paket anbieten:** Auch Beratung und Aftersales-Service lassen sich über Whatsapp abwickeln. So brauchen Kunden nur noch einen Kanal für den gesamten Einkaufsprozess.
- 5. Alle mitnehmen:** Unternehmen sollten alle Mitarbeiter mit den neuen Vertriebskanälen vertraut machen – auch die älteren. Denn der Trend zum digitalen Vertrieb wird sich in Lateinamerika auch nach Corona fortsetzen.

sche Unternehmen vor Ort vertritt. „Unsere jüngeren Vertriebsmitarbeiter haben sich viel leichter damit getan, neue Kanäle wie Whatsapp, LinkedIn, Facebook und Co. zu nutzen“, stellt Marketingchefin Cristina Arbeit-Zapp fest. „Sie konnten dadurch ihre Umsatzzahlen während der Krise halten oder sogar steigern.“

Lieferdienste bieten Gassigeher an

Zu den größten Profiteuren der Coronakrise gehören Essenslieferdienste. In Brasilien haben sie ihren Umsatz in der Pandemie verdoppelt. Lateinamerika sei die am schnellsten wachsende Region für die Lieferdienstbranche nach Asien-Pazifik geworden, berichtet der Marktforscher Euromonitor. Einer der wichtigsten Player ist dabei das Berliner Unternehmen Delivery Hero, seit August Mitglied im Aktienindex Dax und Marktführer in sieben Ländern Lateinamerikas. CEO Niklas Östberg hat die Region für ihr „außergewöhnliches Wachstumspotenzial“ gelobt. Also kaufte er dem spanischen Konkurrenten Glovo für geschätzte 230 Millionen Euro seine Anteile in acht lateinamerikanischen Ländern ab.

In Kolumbien ist Delivery Hero mit rund 20 Prozent am lokalen Marktführer Rappi beteiligt, der auch noch in acht weiteren Ländern der Region aktiv ist. Rappi ist mehr als ein reiner Essenslieferdienst: Über die App können Kunden Lebensmittel bestellen, Medikamente, Möbel, Blumen und vieles mehr – sogar Gassigeher für den Hund. Mit Rappi Pay bietet das Unternehmen sogar eine Bezahlungsfunktion an, dazu kommen diverse Entertainmentangebote wie Livekonzerte oder Gaming. Damit will Rappi zukünftig eine Super-App nach Vorbild des chinesischen Wechat werden, die alle Bereiche des täglichen Lebens abdeckt.



WEBSHOP IN DER HOSENTASCHE

Eine Studie des brasilianischen Kommunikationsdienstleisters Infobip zeigt: Whatsapp ist nicht nur der beliebteste Messenger des Landes – weit vor dem Facebook Messenger, Instagram oder Telegram. Die Brasilianer sind auch offen für Whatsapp als Einkaufshelfer.



Whatsapp ist auf 99 % der brasilianischen Smartphones vorhanden.



77 % der brasilianischen Whatsapp-Benutzer kommunizieren mit Unternehmen.



65 % der Nutzer möchten über Whatsapp technischen Support erhalten.



61 % der Nutzer würden mit Whatsapp gern Zahlungen tätigen und Geld überweisen.

Deutsche Hersteller lassen B2C und auch den Onlinehandel in Lateinamerika bisher oftmals außer Acht. Ursula Brendecke von der Bayerischen Repräsentanz für Südamerika in Chile sieht darin verpasste Chancen. „Der Onlinehandel senkt die fixen Vertriebskosten – auch für deutsche Mittelständler, die auf den chilenischen Markt treten wollen“, meint Brendecke. Insbesondere Chile sei aufgrund seiner unternehmerfreundlichen Rahmenbedingungen schon seit Langem ein beliebter Testmarkt für den Einstieg in die Region. Auch Uruguay, die Heimat von Pedidos Ya, dem südamerikanischen Arm von Delivery Hero, bietet sich mit seinem guten Investitionsklima und einem gut entwickelten Ökosystem für Startups als überschaubarer Testmarkt an.



Jenny Eberhardt,
GTAI-Redakteurin Berlin
jenny.eberhardt@gtai.de
Twitter: @GTAI_LATAM

Bei allen Vorteilen digitaler Vertriebswege gibt es aber auch Risiken. Ein Beispiel: Brasiliens neues Datenschutzgesetz LGPD. Nach einigem Hin und Her ist es überraschend schon im August 2020 in Kraft getreten. Viele Details sind noch unklar, die Rechtsunsicherheit ist immens. Immerhin sind Strafzahlungen erst ab August 2021 vorgesehen.

Deutsche Unternehmen beobachten den Trend zum mobilen E-Commerce jedenfalls genau. „Lateinamerika spielt eine Pionierrolle in der digitalen Transformation unseres Unternehmens“, sagte BASF-Vorstandsmitglied Michael Heinz beim Lateinamerika-Tag 2020. Anders als in den meisten anderen Ländern bedient BASF in Brasilien auch B2C-Märkte. In der Pandemie haben die Tochterunternehmen in Brasilien den Onlinevertrieb ausgebaut. Die innovativen Marketing-Tools aus Brasilien will BASF nun auch für andere Märkte weltweit übernehmen.



Online
Mehr zu den Ländern Lateinamerikas:
www.gtai.de/weltkarte

Eine Straßenbahn im Podilviertel im ukrainischen Kiew.



Europäische Investitionsbank **Besserer ÖPNV für die Ukraine**

Die Europäische Investitionsbank (EIB) unterstützt die Ukraine mit einem 75-Millionen-Euro-Kredit bei der Modernisierung ihrer Verkehrsinfrastruktur. In fünf Großstädten des Landes mit insgesamt sieben Millionen Einwohnern sollen

moderne Verkehrssysteme und bessere Straßen die Verkehrssicherheit erhöhen und so den öffentlichen Personennahverkehr fördern.

Die Koblenzer Unternehmensberatung Kocks Consult schult im Auftrag der EIB

Fachkräfte vor Ort, die das Projekt vorantreiben sollen. Dadurch, dass mehr Menschen Busse und Bahnen benutzen, leistet die Firma einen Beitrag zur nachhaltigen Stadtentwicklung und zur Reduktion von Treibhausgasen.

Jetzt einsteigen!

Internationale Entwicklungsbanken sind Pioniere bei der Finanzierung von Nachhaltigkeitsprojekten – und sie bauen ihr Engagement in diesem Bereich weiter aus. Wie deutsche Experten für nachhaltige Technologien bei den Ausschreibungen der grünen Geber zum Zuge kommen.

von **Martin Walter**, Germany Trade & Invest Bonn

Bei der Firma Ludwig Pfeiffer in Kassel hat man Erfahrung mit internationalen Entwicklungsbanken. Der Hoch- und Tiefbauer hat schon mehrere Aufträge der Asiatischen Entwicklungsbank gewonnen, zuletzt etwa die Sanierung von rund 230 Kilometern Wasserleitungen in Dhaka, der Hauptstadt von Bangladesch. Weil dort nun weniger Wasser durch Lecks verloren geht, hat das Kasseler Unternehmen geholfen, Dhaka ein wenig klimaresilienter zu machen.

Geschäftsführer Ludwig Pfeiffer profitiert also indirekt vom Nachhaltigkeitstrend, und er setzt dabei auf internationale Geberinstitutionen. Denn Entwicklungsbanken haben bei der Finanzierung ihrer Entwicklungsprojekte bereits lange vor Corona auf Nachhaltigkeit geachtet. Die Klimafinanzierung durch die weltgrößten multilateralen Entwicklungsbanken in

TREND

Grün legt zu

31

Prozent des gesamten Kreditvolumens der Europäischen Investitionsbank (EIB) flossen im Jahr 2019 in nachhaltige Projekte. Der Anteil grüner Investitionsvorhaben am EIB-Etat steigt seit Jahren: 2015 lag er noch bei 27 Prozent.

Quelle: EIB

Entwicklungs- und Schwellenländern stieg im Jahr 2018 auf ein Allzeithoch von 43,1 Milliarden US-Dollar. Das sind 60 Prozent mehr als 2015.

Bei Klimafinanzierungen gilt die Europäische Investitionsbank (EIB) als führend – und de facto als Klimabank der Europäischen Union. Ihre neue Kreditvergabepolitik im Energiebereich sieht vor, dass sie schon ab Ende 2021 keine konventionellen Projekte für fossile Brennstoffe mehr finanzieren wird. Sie will den Anteil ihrer Finanzierungen, die dem Klimaschutz und der ökologischen Nachhaltigkeit gewidmet sind, schrittweise bis 2025 auf 50 Prozent erhöhen. Im Rahmen des europäischen Green Deals wird sie bis 2030 zusätzlich eine Billion Euro investieren.

Seit 2019 und 2020 steht das Thema endgültig ganz oben auf der Tagesordnung: Zuerst hat die Klimabewegung Fridays for Future

»Wir gehen von einem stark steigenden Beratungsbedarf im Bereich Klimarisikomanagement aus.«

Martin Becher, Klimaexperte bei Niras – IP Consult, Stuttgart

das Bewusstsein geschärft. Nun hoffen viele Entwicklungs- und Schwellenländer in der Coronakrise auf Kredite der Entwicklungsbanken, um ihre Wirtschaft anzukurbeln. Nicht selten, um damit dann gleich die Weichen für ein umweltschonenderes Wachstum in der Zukunft zu stellen.

„Die Coronakrise birgt die Chance, dass die Gesellschaft die Dringlichkeit einer Klimakrise neu bewertet“, betont die Chefvolkswirtin der KfW-Bankengruppe, Fritzi Köhler-Geib. Für sie ist es zentral, Investitionsprogramme jetzt weltweit so zu gestalten, dass sie gleichzeitig Wachstum und nachhaltigeres Wirtschaften fördern. Auch die Direktorin für Klimageschäfte bei der Weltbanktochter Internationale Finanz-Corporation, Alzbeta Klein, plädiert dafür, die aktuelle Krise als Chance zu begreifen. „Wir wissen, dass viele erneuerbare Technologien eine ganze Reihe von Arbeitsplätzen schaffen.“

Auch die GFA Consulting Group aus Hamburg setzt auf die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken. Die Berater haben im Jahr 2019 mit dem Climate and Energy Cluster einen eigenen Bereich dafür eingerichtet. Im Auftrag von Entwicklungsbanken setzen sie Projekte zur nachhaltigen Energienutzung auf dem Balkan, in Osteuropa, Afrika und Zentralasien oder auch im Libanon um: Finanziere sind etwa die EIB und die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung.

„Viele unserer Beratungsvorhaben schaffen erst die Rahmenbedingungen für nachhaltige Technologien“, sagt Daniel Wahby, der Leiter des Climate and Energy Cluster. Zum Beispiel indem die GFA eine tragfähige Finanzierung entwickelt. Wahby rechnet in den kommenden Jahren mit einer steigenden Nachfrage im Bereich erneuerbarer Energien, weil sich die internationalen Klimaziele sonst nicht erreichen lassen.

AFRIKANISCHE ENTWICKLUNGSBANK

Moderne Stromnetze für Afrika



Elektrizitätswerk in Sambia.

Das deutsche Umweltministerium fördert in Kooperation mit der Afrikanischen Entwicklungsbank ein Projekt in Uganda, Mosambik, Sambia und Simbabwe. Die Stromnetze dort verlieren aktuell viel Energie. Eine Modernisierung würde sie effizienter machen und damit gleichzeitig die sogenannten technischen Verluste bei industriellen Stromabnehmern verringern – und so letztlich CO₂-Emissionen senken. Auch die Stromrechnung für Endkunden fällt niedriger aus.

Die GFA Consulting Group aus Hamburg hat für dieses Projekt ein innovatives Finanzierungsinstrument (Blended Finance) entwickelt. Jetzt sind die Zinsen der nötigen Investitionskredite für die Projektpartner bezahlbar – ohne die Beratung durch das deutsche Unternehmen hätte es das Projekt wohl deutlich schwerer gehabt.

Seitdem die Weltgemeinschaft im Jahr 1991 den ersten großen globalen Umweltfonds eingerichtet hat, die Global Environmental Facility, haben Entwicklungsbanken dazu eine Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten aufgelegt. Städte rüsten sich mit den Geldern für den Klimawandel, Staaten bauen erneuerbare Energien aus oder fördern die Elektromobilität – alles mit dem Ziel, CO₂-Emissionen zu reduzieren. Die Experten sind sich einig: Für die nachhaltige und klimaresiliente Wirtschaft der Zukunft braucht es hohe Investitionen in neue Technologien, schätzungsweise mehrere Billionen Euro. Dadurch entsteht ein Wachstumsmarkt für Nachhaltigkeitslösungen, von dem auch deutsche Anbieter profitieren können.

Ein wichtiger Teilmarkt ist das sogenannte Klimarisikomanagement. Wer in Zukunft Infrastruktur neu plant, muss immer auch klären, ob Brücken, Straßen oder Hafenanlagen trotz künftiger Klimaveränderungen einen Mehrwert bringen. „Wir gehen in den nächsten Jahren von einem stark steigenden Beratungsbedarf in diesem Bereich aus“, sagt Martin Becher, Klimaexperte bei Niras – IP Consult. Die Stuttgarter Beratungsfirma unterstützt Entwicklungsbanken bei der klimaresilienten Planung von Infrastrukturinvestitionen im Transport- und Energiesektor.

Eine gründliche Vorbereitung ist Pflicht

Der erste Schritt zum Erfolg bei internationalen Ausschreibungen von Entwicklungsbanken heißt: Informationsbeschaffung. Entwicklungsbanken stellen eine Vielzahl von Länder- und Projektinformationen bereit. Aus ihnen lässt sich filtern, ob und welche Geschäftsmöglichkeiten es überhaupt in einem Land gibt. Weil die Konkurrenz nicht schläft, ist es ratsam, sich möglichst frühzeitig über bevorstehende Projekte zu informieren. Dann

Europäische Investitionsbank Sauberes Wasser für Georgien

In Georgien sind die sanitären Versorgungssysteme in vielen Städten marode. Kanäle laufen oft über, und Abwasser versickert einfach im Boden. Die Europäische Investitionsbank unterstützt deshalb Machbarkeitsstudien und Entwürfe

für entsprechende Modernisierungen der lokalen Wasserversorger. Die Leipziger Firma Sachsen Wasser berät zusammen mit Partnern diese Ver- und Entsorger bei der Erstellung der Studien, bei technischen Evaluierungen sowie bei der Konzep-

tion einer nachhaltigen Trinkwasserversorgung. Schwerpunkt sind kleine und mittlere Ballungsräume. Dabei werden Wasser- und Energiesparen großgeschrieben. So leistet das Projekt indirekt einen Beitrag zum Klimaschutz.



Der Enguri-Staudamm zwischen Georgien und Abchasien. Die Trinkwasserversorgung in dem Land im Kaukasus ist vielerorts in schlechtem Zustand.

sollten Unternehmen sich auf Vorhaben konzentrieren, bei denen die eigenen Produkte und Dienstleistungen konkurrenzfähig sind.

Den zweiten Schritt hat Hoch- und Tiefbauer Ludwig Pfeiffer verinnerlicht. Um im Geschäft mit den Entwicklungsbanken zu punkten, sagt er, sei es sehr wichtig, eine lokale Infrastruktur zu haben und über die nötigen „regionalen Kontakte“ zu verfügen. Unternehmen sollten also netzwerken – und zwar sowohl mit den zuständigen Mitarbeitern der Entwicklungsbank als auch mit den Entscheidungsträgern in den Durchführungsorganisationen der Kreditnehmerländer. In den allermeisten Fällen ist es nämlich nicht die Entwicklungsbank selbst, sondern eine Durchführungsorganisation im Projektland, die Aufträge an Unternehmen vergibt – das kann zum Beispiel das Verkehrsministerium, die Stadtverwaltung oder ein lokaler Wasser- oder Energieversorger sein.

Dritter Schritt: die eigentliche Bewerbung. Natürlich müssen die Angebotsunterlagen den formellen Vorgaben genau entsprechen und fristgerecht ankommen. Anbieter von Nachhaltigkeitslösungen sollten aber auch die Umwelt- und Nachhaltigkeitsstandards sowie die Finanzierungskriterien der Entwicklungsbank

gut kennen. Sie sollten zudem erklären können, welchen Beitrag ihre Produkte zu den Nachhaltigkeitszielen 2030 der Vereinten Nationen leisten, weil Entwicklungsbanken ihre Projekte an diesen Zielen ausrichten.

Wichtig sind auch Referenzen im betreffenden Land oder zumindest in der Region. Ohne sie sind die Erfolgchancen für Neueinsteiger eher gering. Als Einstieg empfiehlt sich in jedem Fall die Teilnahme als Unterauftrag-

nehmer in einem Bieterkonsortium mit anderen erfahreneren Unternehmen und lokalen Partnern. Entsprechende Unternehmen kann man in den Vergabestatistiken der Banken finden und ansprechen. Consultingunternehmen und Einzelberater können sich übrigens bereits bei der Projektvorbereitung und Erstellung von Vorstudien auf entsprechende Ausschreibungen bewerben.

Wenn alles gut geht, können deutsche Unternehmen wie der Kasseler Hoch- und Tiefbauer Ludwig Pfeiffer auf diese Weise mit internationalem Gebergeld in Asien oder Afrika zum Zuge kommen. Geschäftsführer Ludwig Pfeiffer ist jedenfalls zuversichtlich. „Aufgrund der Gefahren durch den Klimawandel sehen wir in der Modernisierung von städtischen Trink- und Abwassersystemen gute Geschäftsmöglichkeiten in der Zukunft.“



Martin Walter,

*Senior Manager Entwicklungszusammenarbeit
und Öffentliche Aufträge*

martin.walter@gtai.de

Twitter: @GTAI_EZ_Chancen



— **Online**

GTAI-Porträts von Entwicklungsbanken:
www.gtai.de/geber

Reihe „Gute Geschäfte“ von Markets International:

www.marketsinternational.de/gute-geschaefte

Schwierige Märkte

Manche Länder sind für Exporteure herausfordernder als andere: weil die Bedingungen komplizierter sind oder weil man die Regeln nicht kennt. Markets International beantwortet typische Fragen zu schwierigen Märkten.

von **Susanne Scholl**, Bereich Zoll, **Jan Sebisch**, Ausländisches Wirtschaftsrecht



Diesmal:
Brasilien

BRA

1 Welches Rechtssystem hat Brasilien?

Es gehört dem Rechtskreis des Civil Law an. Im Gegensatz zum Common Law sind die unmittelbar wichtigste Rechtsquelle die Gesetze, die im Gesetzgebungsverfahren entstehen. Die Rechtsprechung und Lehre sind nur mittelbare Rechtsquellen. Unter den im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens geschaffenen Normen herrscht eine Rangordnung. An erster Stelle stehen die Verfassungsnormen. Darunter sind die Gesetze angesiedelt.

3 Welche Steuern sind aus Unternehmenssicht besonders relevant?

In Brasilien ansässige Unternehmen unterliegen mit ihren Welteinkünften der Körperschaftsteuer (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica). Es gibt mehrere einkommensabhängige Steuern für Unternehmen: die Sozialabgabe auf den Nettogewinn (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), außerdem die Sozialbeiträge PIS (Contribuição ao Programa de Integração Social) und COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social). Die Körperschaftsteuer wird auf Bundesebene erhoben. Im Allgemeinen liegt der Steuersatz bei 15 Prozent, unabhängig davon, ob der tatsächliche Gewinn (Lucro Real) oder der erwartete Gewinn (Lucro Presumido) als Ausgangspunkt zur Berechnung gilt. Für kleine und mittlere Unternehmen hat die brasilianische Regierung ein vereinfachtes System geschaffen (SIMPLES), bei dem Unternehmen mit einer einzigen Zahlung mehrere Forderungen aus unterschiedlichen Steuerarten auf einmal begleichen können.

2 Existieren besondere Vorschriften aus dem Bereich des Verbraucherschutzes?

Die brasilianische Bundesverfassung von 1988 hat den Verbraucherschutz als Grundrecht festgeschrieben. Bereits zwei Jahre nach der Verfassung ist das brasilianische Verbraucherschutzgesetz (Gesetz Nummer 8.078/1990) verabschiedet worden. Im Streitfall können sich Kläger aussuchen, ob sie sich auf das Verbraucherschutzgesetz berufen, auf das Zivilgesetzbuch oder auf beides. Das Verbraucherschutzgesetz schränkt die Vertragsfreiheit wie üblich bei Formularverträgen und Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Verbrauchern ein. Das Besondere in Brasilien: Hier sind gegebenenfalls auch Verträge zwischen Unternehmern betroffen. Das liegt daran, dass sich die Schlüsselbegriffe des Gesetzes sehr weit auslegen lassen. So fällt zum Beispiel jede natürliche oder juristische Person, die ein Produkt oder eine Dienstleistung als Letztempfänger erwirbt oder benutzt, unter die Definition des Verbraucherbegriffs.

4 Was ist bei einem Rechtsstreit mit einem brasilianischen Geschäftspartner zu beachten?

Sofern sich ein Rechtsstreit außergerichtlich nicht mehr lösen lässt, sollten Unternehmer zunächst die Schiedsgerichtsbarkeit in Betracht ziehen. Ein Schiedsurteil lässt sich vor Ort in Brasilien erwirken. Grundsätzlich soll ein inländisches Schiedsgericht sein Urteil innerhalb von sechs Monaten fällen, die Parteien können jedoch auch etwas anderes vereinbaren. Bei ausländischen Schiedssprüchen gilt: Brasilien hat das New Yorker Übereinkommen von 1958 ratifiziert. Es schafft einen einheitlichen Rechtsrahmen für die Anerkennung und Vollstreckung internationaler Schiedssprüche in den Vertragsstaaten. Ansonsten bleibt nur die Möglichkeit, vor einem brasilianischen Gericht zu klagen.

Müssen Unternehmen für bestimmte Waren Einfuhrgenehmigungen oder Lizenzen beantragen?

Ja, es gibt sogenannte nicht automatische Einfuhrlizenzen, zum Beispiel für landwirtschaftliche Produkte, Mineralölprodukte, chemische Erzeugnisse, Arzneimittel, Maschinen und Fahrzeuge. Unterschiedliche Behörden stellen sie nach einer Vorabprüfung aus. Weil das zeitaufwendig ist, müssen Importeure die Lizenzen im elektronischen Einfuhrbearbeitungssystem SISCOMEX beantragen, bevor der Lieferant die Produkte im Ausfuhrland verschifft. Eine gute zeitliche Absprache zwischen Exporteur und Importeur ist wichtig. Daneben gibt es in wenigen Ausnahmefällen automatische Einfuhrlizenzen, die eher die Funktion einer statistischen Meldung haben. Importeure beantragen sie nach der Verschiffung im Ausfuhrland und vor der Zollabfertigung. Dafür genügt es, im SISCOMEX eine Einfuhrerkklärung abzugeben.

Für Medizinprodukte, Kosmetika und Medikamente gelten aufwendige Autorisierungs-, Registrierungs- und Zertifizierungsvorschriften. Unternehmen, die solche Produkte herstellen, im- oder exportieren sowie verkaufen wollen, brauchen eine Genehmigung und Lizenz der Gesundheitsbehörde Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Außerdem gilt für die Produkte selbst eine Registrierungspflicht. Der Registrierungsprozess dauert mindestens 120 Tage, in der Praxis oft erheblich länger. Medizinische und Kosmetikprodukte benötigen spezielle Etiketten, und es gibt Vorgaben für die Verpackung. Zahlreiche Medizinprodukte (medizinische Schutzausrüstung wie Atemschutzmasken) sind zertifizierungspflichtig und benötigen eine Konformitätsprüfung. Zuständig ist das Institut INMETRO. Zur Bekämpfung des Coronavirus hat es die Zertifizierungspflicht für medizinische Schutzausrüstung im März 2020 für ein Jahr ausgesetzt.

Welche nicht-tarifären Handelshemmnisse sind für deutsche Exporteure relevant?

6

Sind bei der Ausfuhr besondere Normen und Qualitätsanforderungen zu beachten?

Ja, unter anderem für Maschinen, elektrotechnische Produkte, Produkte des Automobilbereiches und medizinische Produkte. Oft sind sie an europäischen Normen wie ISO-Richtlinien orientiert. Im Allgemeinen sind die Prüfungen in Brasilien vorzunehmen – insbesondere bei Produkten, für die Brasilien obligatorisch eine Zertifizierung verlangt. Ausnahme: Es gibt dort kein Institut, das die Prüfungen machen kann. Das staatliche Institut INMETRO wacht über die Einhaltung von Normen und Standards. Es hat auch das letzte Wort, wenn es darum geht, das landesweite Normen- und Zertifizierungssystem zu verändern oder neue Normen aufzunehmen. Es überwacht die Einfuhr und vergibt Lizenzen für zertifizierungspflichtige Produkte (zum Beispiel bei für Zertifizierungszwecken eingeführte Muster). Prüf- und Messlabore können sich bei INMETRO für den brasilianischen Markt akkreditieren lassen.

Im Schnellcheck: Föderative Republik Brasilien

Rechtssicherheit

World Justice Project 2020, Rule of Law Index (von 0–1)

0,52



Politische Stabilität

Marsh Political Risk Index 2020 (von 0–100)

58



Korruption

CPI 2019/Transparency International (180[sehr korrupt]–1)

35



Entwicklung: → wird besser ← gleichbleibend ← wird schlechter

Wie hoch sind die Einfuhrabgaben?

Bisher ist das Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur noch nicht ratifiziert. Es gilt der gemeinsame Zolltarif des Mercosur (Einfuhrzölle von bis zu 20 Prozent) mit einigen Ausnahmen. Die Zölle betragen zwischen sechs und – abweichend vom gemeinsamen Zolltarif – 35 Prozent Zoll auf Pkw. Viele Lebensmittel und Mineralölprodukte sind zollfrei. Regelmäßig werden die Zölle auf Produkte, die nicht in Brasilien hergestellt werden können, befristet auf bis zu null Prozent gesenkt: aktuell etwa für Fotovoltaikkomponenten. Die Regierung schaffte so einen Ausgleich für Wettbewerbsnachteile brasilianischer Unternehmen. Einen guten Überblick über die Höhe weiterer einfuhrrelevanter Abgaben gibt die Market Access Database der EU-Kommission.



Online

Mehr zu Zollfragen über Brasilien:

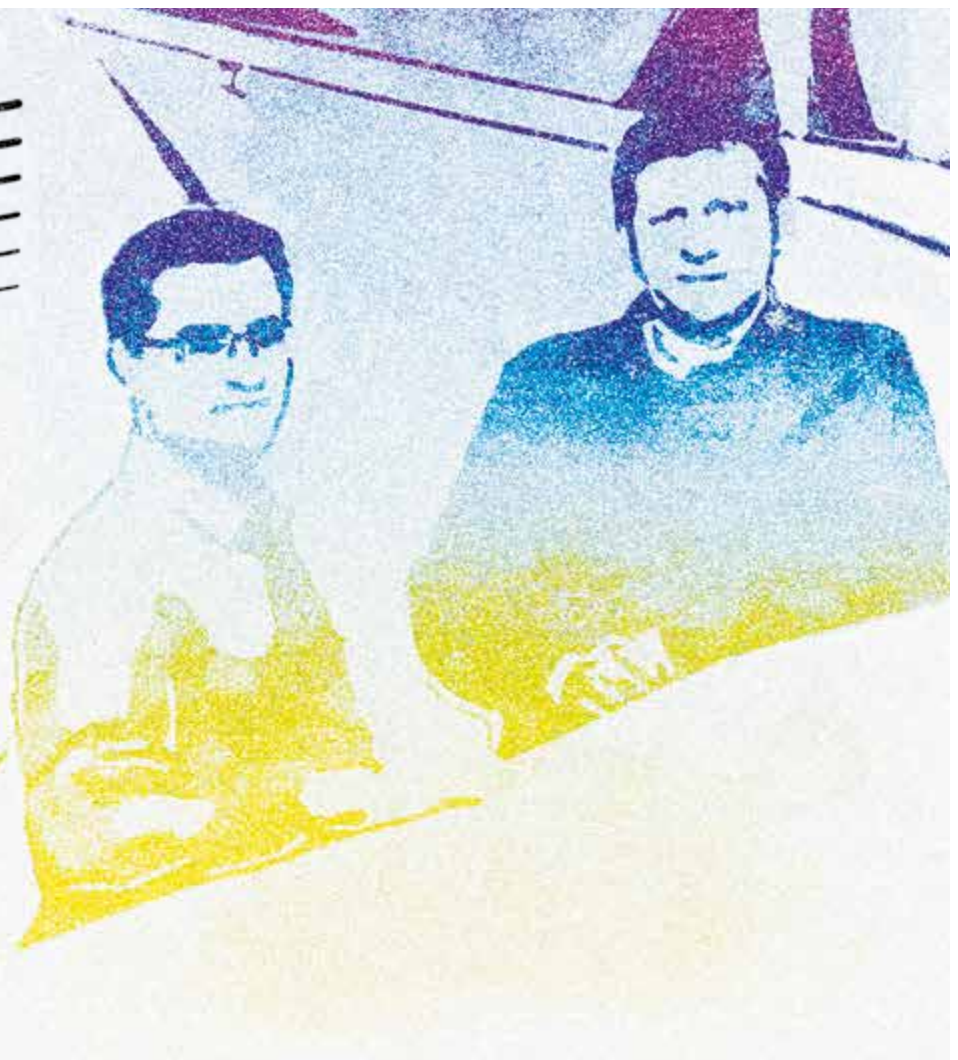
www.tinyurl.com/zoll-brasilien

Kontakt: zoll@gtai.de

Mehr zu Rechtsfragen über Brasilien:

www.tinyurl.com/recht-brasilien

Kontakt: recht@gtai.de



Die Berliner Hamed Beheshti und Ali Al-Hakim (rechts) haben Boreal Light im Jahr 2014 gegründet. Gemeinsam wollen sie sauberes und günstiges Trinkwasser weltweit bereitstellen.

Wasser marsch!

Das Berliner Start-up Boreal Light hat einen Wasserkiosk entwickelt, mit dem afrikanische Dorfbewohner ihre Felder wässern, Smartphones laden und Trinkwasser kaufen können. Auch in Indonesien und auf den Philippinen stehen die Kioske schon.

von **Mia Pankoke**, wortwert

In Montague, einer Siedlung an Kenias Ostküste, fährt seit einem Jahr ein solarbetriebenes E-Bike von Tür zu Tür. Auf der Ladefläche stehen mehrere 20-Liter-Kanister gefüllt mit Trinkwasser vom örtlichen Wasserkiosk, an dem auch die Batterie des Fahrrads geladen wird. Das Wasser, das nach der Entsalzung übrig bleibt, können die Dorfbewohner direkt benutzen, um ihre Felder zu bewässern.

Diese ganzheitliche Idee stammt von den Berlinern Ali Al-Hakim und Hamed Beheshti, die Boreal Light im Jahr 2014 gegründet haben. Ihr Ziel: „Jeder sollte sich Trinkwasser leisten können“, sagt Al-Hakim. Die Entsalzungsanlage von Boreal Light ist deshalb so

einfach gebaut, damit sie günstig zu produzieren ist und mit einem einfachen Schraubenzieher repariert werden kann. Auch das Trinkwasser kostet nur ein Zehntel des marktüblichen Preises – bis zu 20.000 Liter pro Stunde kann jede Anlage filtern.

Die Gründer wollen damit ein lebensbedrohliches Problem lösen. „Die Regionen sind zu trocken, die Menschen dort haben einfach nicht genügend sauberes Wasser“, sagt Al-Hakim. „Und das Trinkwasser, das große Konzerne anbieten, ist schlichtweg zu teuer.“ Die Wasserknappheit betrifft aber nicht nur Kenia und Somalia, in denen die meisten Boreal-Kioske stehen. Auch nach Indonesien und

auf die Philippinen hat Boreal Light schon geliefert. Das Start-up produziert die Kioske in Berlin, verschifft sie dann entweder als Ganzes oder in Teilen und betreibt sie selbst. Zudem verkauft Boreal Light die Kioske, unter anderem an Hilfsorganisationen. Seit Kurzem bauen die Berliner außerdem Entsalzungsanlagen für drei Krankenhäuser in Mombasa, der zweitgrößten Stadt Kenias.

In der Rubrik „First Mover“ stellt Markets International Pioniere und Querdenker vor, die in ihrem Markt sehr erfolgreich sind oder Nischen für sich erschlossen haben.

Markets International wird verlegt von Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.de, www.gtai.de

Ausgabe 6/20, Bestell-Nr. 21187 (Print), Bestell-Nr. 21188 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellv. Chefredaktion: Achim Haug, Stephanie Hennig, Josefine Hintze

Redaktion: Samira Akrach, Nadine Bauer, Quentin Blommaert, Edda vom Dorp, Jenny Eberhardt, Katrin Grünwald, Oliver Höflinger, Klaus Möbius, Dominik Vorhölter

Autoren: Nadine Bauer, Ulrich Binkert, Jenny Eberhardt, Karl Martin Fischer, Katrin Grünwald, Achim Haug, Sofia Hempel, Alexander Hirschle, Jakob Kemmer, Daniel Lenkeit, Jürgen Maurer, Julia Merle, Carl Moses, Marcelina Nowak, Mia Pankoke (wortwert), Beatrice Repetzki, Frank Robaschik, Roland Rohde, Gloria Rose, Michael Sauermost, Stefanie Schmitt, Susanne Scholl, Edwin Schuh, Jan Sebisch, Heiko Stumpf, Laura Sundermann, Ullrich Umann, Martin Walter, Kilian Zimmer

Layout, Produktion und redaktionelle Umsetzung: Kammann Rossi (www.kammannrossi.de) zusammen mit wortwert – die Wirtschaftsredaktion (www.wortwert.de)

Projektleitung: Jürgen Jehle und David Selbach

Kreativdirektion: Arne Büdts

Art-Direktion: Jens Tappe

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Produktion: Arne Büdts, Jörg Schneider, Jens Tappe

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach, www.kerndruck.de

Anzeigen: Luxx Medien GmbH, Jörn Bickert, +49/228/688 314 12, bickert@luxx-medien.de

Druckauflage: 10.000 Exemplare, Ausgabe 6/20

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 30. Oktober 2020

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführer: Dr. Jürgen Friedrich (Sprecher der Geschäftsführung); Dr. Robert Hermann

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titel: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, S. 2: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, picture alliance/REUTERS, PKP Polska Linie Kolejowe S.A., dpa, S. 3: Volkswagen AG, ASML, ED/RM/CAMERA PRESS/laif, DAVID ESTRADA, S. 6+7: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, S. 9: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, S. 10: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, S. 12: Volkswagen AG, S. 13: Wackerbauer Maschinenbau GmbH, S. 14: TOMAS MUNITA/NYT/Redux/laif, S. 17: Herrenknecht AG, S. 18: picture alliance/REUTERS, S. 21: picture alliance/Wm/HPIC/dpa, S. 22: PKP Polska Linie Kolejowe S.A., S. 25+25: dpa, S. 26: ASML, S. 28: Illustration: macrovector/de.freepik.com, S. 29: Matthew Wilson, Privatfoto, S. 30: BMW Group, S. 33: picture alliance/REUTERS, S. 34+35: ED/RM/CAMERA PRESS/laif, S. 36: Stefan Kaufmann, Privatfoto, S. 37: Linde plc, S. 38: Polaris/laif, S. 40: DAVID ESTRADA, S. 43: dpa, S. 44: Lorenzo Pesce/contrasto/laif, S. 46: picture alliance/Photohot, S. 47: picture alliance/ImageBROKER, S. 50: Jürgen Jehle/Kammann Rossi. Sofern nicht anders angegeben, liegen die Urheberrechte von Aufnahmen von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe bei Illing & Vossbeck, Frank May, Rheinfoto oder Studio Prokopy.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt. Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Gefördert durch:



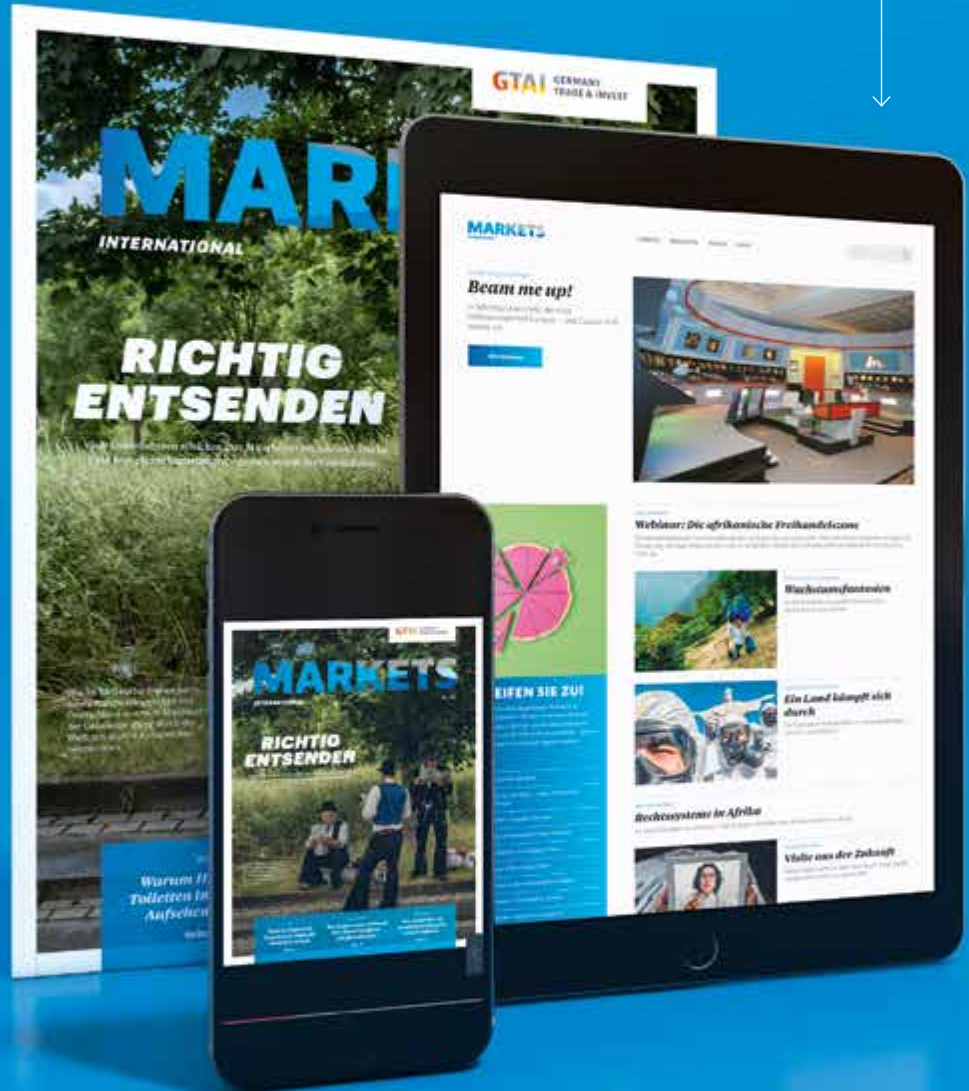
Markets International ist IVW-geprüft.

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Alles im Blick mit einem Klick! Das Markets International Digitalmagazin

Markets International – Ihren kompetenten Berater in Wirtschaftsfragen rund ums Auslandsgeschäft – gibt es auch als Digitalmagazin.

→ www.marketsinternational.de



Besuchen Sie uns und unsere Experten, die Ihnen erklären, wie Sie Ihr Auslandsgeschäft noch erfolgreicher machen und wo sich Geschäftschancen bieten durch:

- Exklusive Hintergrundinformationen
- Praktische Inhalte mit Mehrwert
- Sorgfältig recherchierte Best-Practice-Beispiele
- Entscheidungshilfen für Märkte, Branchen, Zoll und Steuern
- Verbesserte Suchfunktionen
- Tipps für themenverwandte Beiträge

Empfehlen Sie das kostenlose Markets-International-Abo Ihren Kollegen, Geschäftspartnern und Freunden: www.gtai.de/markets-international-abo

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

WISSEN FÜR IHR AUSLANDS- GESCHÄFT

Ist Ihr Export- und Auslandsgeschäft
von der Coronakrise betroffen?

Wir informieren Sie laufend über
alle wirtschaftlichen und rechtlichen
Entwicklungen in über 80 Ländern.

gtai.de/coronavirus

